



LA FORMATION

- **Prérequis** : Titulaire du Bac
- **Durée de la formation** : 2 ans
- **Rythme alternance** : 2 jours formation/3 jours entreprise
- **Début de session** : Septembre
- **Modalités d'inscription** : Entretien et dossier scolaire.
- **Formation accessible aux personnes en situation de handicap** : ♿

QUALITÉS REQUISES

- Orientation client
- Compétences en négociation
- Utilisation des technologies digitales
- Adaptabilité et flexibilité
- Travail d'équipe
- Gestion du temps
- Éthique professionnelle

BTS

NDRC

Négociation et Digitalisation des Relation Client.

Diplôme d'Etat de Niveau 5 :

Titre délivré par le Ministère de l'enseignement Supérieur de la Recherche et de l'Innovation.

Codes NSF 310 et 312, enregistré au RNCP35800.

Rentrée en Septembre

Deux ans en alternance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le diplômé du BTS NDRC maîtrise les compétences clés nécessaires pour exceller dans le domaine de la vente et de la relation client, en intégrant les outils numériques. Il développe une expertise en négociation, en gestion de la relation client et en utilisation de technologies digitales. Sa formation le prépare à répondre aux besoins complexes du marché actuel en constante évolution, en mettant l'accent sur l'adaptabilité, la communication digitale et la compréhension approfondie des attentes des clients dans un environnement numérique en perpétuelle mutation.

☎ 0139505900

✉ contact@igecomsup.com

📍 9 TER Rue de Limoges, Versailles, 78000, Yvelines, France



BTS NDRC

(1350 heures de formation)

BLOC DE COMPÉTENCES

01. Communication Digitale:

- Utilisation efficace des outils de communication numérique.
- Rédaction claire et adaptée aux supports digitaux.
- Maîtrise des réseaux sociaux et des plateformes de communication en ligne.

02. Négociation Digitale:

- Compétence dans la négociation à travers des canaux digitaux.
- Utilisation des outils numériques pour faciliter les processus de négociation.
- Adaptation du style de négociation aux exigences du monde numérique.

03. Gestion de la Relation Client (CRM):

- Utilisation des systèmes de CRM pour optimiser la gestion des relations client.
- Suivi efficace des interactions client à travers les plateformes digitales.
- Personnalisation des stratégies de relation client grâce aux données numériques.

04. Utilisation des Outils Numériques de Vente:

- Maîtrise des plateformes de vente en ligne.
- Gestion des transactions commerciales digitales.
- Intégration des outils numériques dans le processus de vente traditionnel.

05. Analyse des Données Client:

- Collecte et analyse des données client pour une prise de décision éclairée.
- Utilisation des données pour personnaliser les offres et améliorer la satisfaction client.
- Respect des normes de protection des données dans le contexte numérique.

IGECOM SUP'

ORGANISME DE FORMATION

MATIERES ENSEIGNÉES

Matières	Heures	Coef
Culture générale et expression	1	3
Culture économique, juridique et managériale	2	3
Anglais	2	3
Relation client et négociation vente	3	5
Relation client à distance et digitalisation	3	4
Relation client à distance et animation réseaux	3	3

Débouchés

- Chargé(e) de clientèle
- Commercial(e) digital
- Assistant(e) commercial(e)
- Responsable de la relation client
- Gestionnaire de compte client
- Chef(fe) de projet digital

PROCESSUS D'ADMISSION

ETAPE 01 | **CANDIDATURE**
Dossier de candidature à télécharger sur le site en ligne et à compléter, puis à envoyer par courriel à l'adresse contact.

ETAPE 02 | **ENTRETIEN**
Le candidat est convoqué pour un entretien.

ETAPE 03 | **ANALYSE DU DOSSIER**
Évaluation des dossiers, prenant en compte résultats académiques et motivations.

ETAPE 04 | **DÉCISION**
La décision du jury est notifiée au candidat par téléphone ou par mail sous 48h.

☎ 0139505900

✉ contact@igecomsup.com

📍 9 TER Rue de Limoges, Versailles, 78000, Yvelines, France

