

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING



BTS

Négociation Digitalisation Relation Client (NDRC)

NIVEAU 5 (BAC+2 ET ÉQUIVALENTS) EN 2 ANS



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Accompagner le client tout au long du processus commercial (conseil, prospection, animation, négociation)
- Contribuer à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise
- Appréhender la relation client par de nouveaux canaux : en présentiel, à distance, e-relation

PRÉ-REQUIS

Niveau 4 (BAC et équivalents)

ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage Contrat de professionnalisation Finançable et rémunérée (selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance : différent selon le centre choisi

PUBLIC VISÉ

Tout public

AUTRES POSSIBILITES

Projet de Transition Professionnelle (PTP) Promotion par Alternance (Pro-A) Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Plateforme e-learning Face-à-face pédagogique Jeux de rôle

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription Entretien

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

87,43%
DE REUSSITE AUX
EXAMENS

89,31%
DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr



Négociation Digitalisation Relation Client (NDRC)

INFORMATIONS LÉGALES



Date de début de validité
01/01/2024

Certificateur(s)

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE

RNCP38368: BTS - Négociation et Digitalisation de la Relation Client

PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

Bloc 1 - Relation client et négociation vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Bloc 2 - Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Bloc 3 - Relation client et animation de réseaux

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Atelier de professionnalisation

Enseignement général:

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- Culture économique, juridique et managériale appliquée

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Commercial terrain Négociateur Chargé de clientèle Animateur e-commerce Conseiller commercial

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre - Responsable de Développement Commercial

(RDC - BAC+3)

Titre - Responsable de la Distribution Omnicanale

(RDO - BAC+3)

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE:

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES 03.27.51.35.15

BEAUVAIS 03.44.79.80.26 COQUELLES 03.21.96.43.48 LAON 03.23.27.00.10 **LENS** 03.21.79.42.42

NOGENT-SUR-OISE 03.44.55.99.00

ROUBAIX 03.20.24.23.23







