Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

BTS

Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

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

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur
Marque déposée propriété de l'État français

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)

PUBLIC VISÉ

Tout public

ALTERNANCE

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

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

AUTRES POSSIBILITES

Projet de Transition Professionnelle (PTP)
PRO-A (période de reconversion)
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

83%	81%	88%	93%
Taux de réussite régional en 2025	Taux d'insertion national en 2024	Taux de satisfaction en 2025	Taux d'insertion national dans le métier visé en 2025

Retrouvez toutes les informations sur **laho-formation.fr**

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

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)

INFORMATIONS LÉGALES

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP

RNCP38368 : BTS - Négociation et Digitalisation de la Relation Client
Date de début de validité : 01/01/2024

Certificateur(s)

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES 03.27.51.35.15
BOULOGNE-SUR-MER 03.21.83.66.26
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
SAINT-OMER 03.21.93.78.45

Laho TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr