



BTS

Négociation Digitalisation 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

Statut Etudiant
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)
CPF (*Compte Personnel de Formation*)
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)
...

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Mix Learning

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



INFORMATIONS LÉGALES



Date de début de validité

01/01/2024

Certificateur(s)



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**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