



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)

## 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



RNCP38368 : BTS - Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Date de début de validité

01/01/2024

Certificateur(s)

**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