

ALTERNANCE



BAC +2

BTS NDRC NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

2025-2027



Ce technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste capable d'exercer dans tous les secteurs d'activité et dans tout type d'organisation avec tout type de clientèle, BtoB, BtoC, BtoG, quelle que soit la forme de la Relation Client qui peut-être en présentiel, à distance ou en e-relation.

Dans le cadre d'une stratégie omnicanale, il sait gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec les clients, sa capacité à traduire leurs exigences de plus en plus élevées en solutions adaptées et lui permet d'instaurer des relations durables de confiance.



PRÉ-REQUIS & ACCÈS

- ✓ Bac validé ou niveau 4 (titre professionnel-certification RNCP)
- ✓ Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- ✓ Autres modalités



87 %

de réussite globale aux examens dans le cadre des formations en alternance en 2024.



675 H

de formation sur différents modules de compétences tout au long de l'année



RYTHME

Contrat de 24 mois alternant.

1 jours par semaine pendant 3 semaines.
1 semaine complète en centre.



MÉTIERS CIBLES

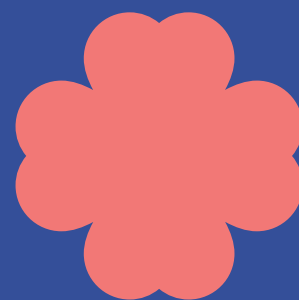
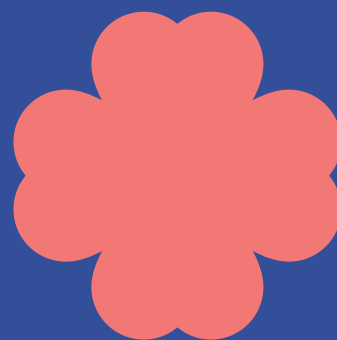
Commercial terrain, Négociateur, Conseiller commercial, Chargé de clientèle, Télévendeur, Conseiller client à distance, Technicommercial, animateur commercial site e-commerce, Commercial e-commerce, Marchandiseur, Chef de secteur....



BLOC DE COMPÉTENCES



| | |
|---|---|
| RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE | Cibler et prospector la clientèle |
| | Négocier et accompagner la relation client |
| | Organiser et animer un évènement commercial |
| | Exploiter et mutualiser l'information commerciale |
| RELATION CLIENT A DISTANCE ET DIGITALISATION | Maîtriser la relation client digitale |
| | Animer la relation client digitale |
| | Développer la relation client en e-commerce |
| RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX | Implanter et promouvoir l'offre des distributeurs |
| | Développer et piloter un réseau de partenaires |
| | Créer et animer un réseau de vente directe |



MISSIONS ENTREPRISE

- ✓ Gérer la relation client de la prospection à la fidélisation
- ✓ Développer un portefeuille clients à partir de l'analyse de son marché, de son secteur, de son entreprise et des cibles prospects
- ✓ Mettre en oeuvre la politique commerciale de l'entreprise et contribuer à sa performance
- ✓ Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés aux clients dans le respect des règles éthiques et déontologiques
- ✓ Organiser et animer des évènements commerciaux
- ✓ Utiliser efficacement les technologies de l'information et de la communication spécifiques au métier

PROGRAMME

| MODULES DE FORMATION | 1ÈRE ANNÉE | 2ÈME ANNÉE |
|--|--------------|--------------|
| Culture générale et expression | 56 h | 56 h |
| Anglais | 70 h | 70 h |
| Culture économique, juridique et managériale | 95 h | 95 h |
| Ateliers de professionnalisation | 104 h | 104 h |
| Relation client à distance et digitalisation | 116 h | 116 h |
| Relation client et animation de réseau | 94 h | 94 h |
| Relation client et négociation vente | 140 h | 140 h |
| TOTAL | 675 h | 675 h |

PÉDAGOGIE

- Mise en situation
- Etude de cas
- Learning By Doing
- Jeux de simulation
- Gestion de projets
- Suivi en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Selon les modalités fixées par arrêté ministériel
- Epreuves écrites ponctuelles
- Epreuves orales ponctuelles

FINANCEMENT

- Prise en charge sur tarif OPCO. Zéro reste à charge de la formation pour l'employeur (hors secteur public) et l'alternant.

DIPLÔME

- Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel.
- Niveau 5, RNCP 38362, codes NSF 310 et 312, délivré par l'éducation nationale, enregistrement France Compétences le 11.12.2023.



CANDIDATURE

Un référent contact@afpam-formation.fr
Accompagnement individualisé vers l'Alternance
Ateliers d'accompagnement

- ✓ Booster son CV et sa lettre de motivation dans sa recherche d'alternance
- ✓ Optimiser le 1^{er} contact avec l'employeur
- ✓ Organiser sa recherche d'alternance
- ✓ Réussir son entretien d'embauche
- ✓ Speed dating / Job dating
- ✓ Mise en relation employeurs



POURSUITE

Le titulaire du BTS NDRC peut poursuivre son parcours en licence ou Bachelor, dans les domaines du commerce, du management, de la distribution, du marketing, des ressources humaines, etc.

Le Groupe AFPAM Formation propose différentes formations en Bachelor, 1 an :

- Marketing Commerce International
- Commerce, négociation
- Commerce e-Marketing
- Commerce Distribution
- Ressources Humaines

ALTERNANCE



C'EST AUSSI...

PITCH BATTLE

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel.

AFPAM DEAL

Challenge de Négociation et de Management.

PROGRAMME AMBASSADEUR

Nouer de nouveaux contacts, rendre visible les forces et réalisations de l'alternance par les alternants.

BOUTIQUE EPHÉMÈRE

Boutique pédagogique de vente en direct

BUREAU DES ÉTUDIANTS

BDE - Gérer par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM.

0 €

de frais
d'inscription



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation
Bilans de compétences
Actions de formation par apprentissage



ACCESSIBILITÉ

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter notre référente handicap :

Référente handicap
Isabelle SAILLARD

Responsable Formation

isabelle.saillard@afpam-formation.fr

CONTACT

Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline,
51430 BEZANNES

Tél. 03 26 86 26 26

contact@afpam-formation.fr

www.afpam-formation.fr

