

## 😊 Les + du BTS NDRC (négociation et digitalisation de la relation

- Une réelle expérience terrain, un cadre de formation favorable
- Une maturité professionnelle pour votre futur employeur
- Une formation gratuite et rémunérée en apprentissage
- Un diplôme d'état de niveau 5 apprécié par tous les professionnels
- Un diplôme à forte dimension digitale (lien avec le e-commerce)
- Une formation reconnue et éligible au CPF en formation continue
- Un métier de contact et de relation humaine
- Des nouvelles opportunités d'emploi et une carrière évolutive

## € Tarifs

Nous consulter ou rendez-vous sur [cifayonne.com](http://cifayonne.com) rubrique " les formations ".

Obligation de certification en langue vivante à partir de 2022 « Languagecert » (coût pris en charge par l'État).

**CIFA**  
L'EXCELLENCE  
AU CENTRE DE TOUT

**CENTRE INTERPROFESSIONNEL  
DE FORMATIONS D'APPRENTIS**

📍 3, Rue Jean Bertin • BP 189 • 89002 Auxerre

☎ 03 86 42 03 55 • ✉ [contact@cifayonne.com](mailto:contact@cifayonne.com)

🌐 [www.cifayonne.com](http://www.cifayonne.com) • [f](#) [i](#) [in](#)

© BEEBEE.COM BGS AUXERRE 517 827 424. Crédits photos © iStock. Année 2021 - 2022



**BTS NDRC NÉGOCIATION  
& DIGITALISATION  
DE LA RELATION CLIENT :  
LA FORMATION  
POUR E-XCELLER !**

**CIFA**

**DES FORMATIONS QUI ONT DE L'AVENIR**

# BTS NDRC

## Objectifs pédagogiques

- Gestion de la relation client (prospection, vente, fidélisation)
- Organisation, management et évolution de la politique commerciale
- Animation de la relation client digitale
- Animation de réseaux (vente directe...)
- Organisation et planification des activités (réunion, événements, déplacements...) et des animations commerciales
- Gestion des risques, de la communication globale

### Profil concerné

La formation est ouverte aux jeunes titulaires d'un baccalauréat en 2 ans et aux adultes en reconversion professionnelle dans le secteur (demandeur d'emploi ou salarié). Pas de validation par bloc de compétences.

- Compétences relationnelles.
- Autonomie et polyvalence.
- Maîtrise de l'informatique et de l'anglais.


### Modalités d'organisation

- Du lundi 8h au vendredi 12h soit 35h par semaine
- 1400h de formation sur 2 ans
- Alternance dans l'entreprise d'accueil

### Durée

- Contrat d'apprentissage en 2 ans.
- Formation continue (en fonction du profil)

### Lieu de la formation

 CIFA YONNE · 3, Rue Jean Bertin · BP 189 · 89002 Auxerre



**Accessibilité handicap et mobilité.**

Contactez notre référent handicap : [contact-handi@cifayonne.com](mailto:contact-handi@cifayonne.com)

### Pré-requis

- L'âge maximum est de 29 ans révolus.
- Titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel.

### Délais d'accès et période de recrutement

Pour l'apprentissage la convocation au CIFA pour les cours se fait dans le mois qui suit la signature du contrat. Les inscriptions sont possibles en fonction des effectifs jusqu'au 31/12 de chaque année, à condition d'avoir le minimum d'heures de formation pour l'inscription à l'examen.

Pour la formation continue, la convocation au CIFA se fait à réception de l'accord de financement. Concernant les inscriptions se référer au site EDOF.

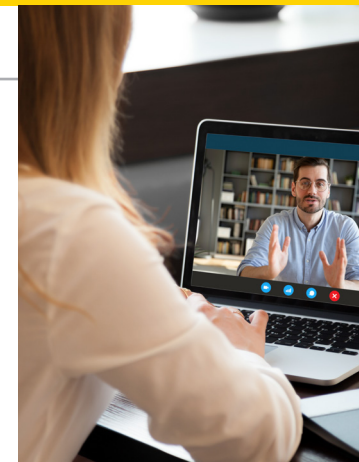
## Contenu de la formation

### Enseignement professionnel :

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Atelier de professionnalisation

### Enseignements généraux :

- Culture générale et expression
- Langue(s) vivante(s) étrangère(s)
- Culture économique, juridique et managériale



## Moyens techniques et méthodes pédagogiques

Une boutique «virtuelle» unique en France, le Clic'Store, des équipements de dernière génération, un environnement innovant. Le e-learning est mis en place en complément des heures de face à face pédagogique (plateforme e-Cifa, Voltaire et Global exam).

## Profil du(des) formateur(s)

Toute une équipe pour vous faire parvenir à l'Excellence. Des formateurs professionnels passionnés, expérimentés dans tous les secteurs du commerce.

## Modalités d'évaluation

Les apprenants sont évalués tout au long de la formation en contrôle continu, des examens blancs sont proposés, l'examen final étant ponctuel.

## Les débouchés et les poursuites d'études

Le titulaire du BTS NDRC est opérationnel dès sa sortie d'apprentissage. Les emplois auxquels il peut prétendre relèvent tous de la fonction commerciale. La formation permet de postuler à des emplois de managers commerciaux. Il peut intervenir dans trois domaines de l'entreprise : le soutien de l'activité commerciale (prospecteur, promoteur des ventes, animateur...); la relation client (vendeur, représentant, commercial, négociateur, chargé de clientèle) et le management des équipes commerciales (chef des ventes, assistant manager, responsable des ventes, superviseur...). Licence pro métiers du commerce international, licence pro e-commerce et marketing numérique.

## L'aide au recrutement

Une aide à votre recrutement grâce à l'accompagnement personnalisé de nos experts : contacts et suivis réguliers permettent au jeune de ne pas être seul dans sa recherche de maître d'apprentissage : 03 86 42 04 58.

- **75%** réussite à l'examen
- **10%** poursuite des études
- **88%** insertion professionnelle
- **89%** satisfaction