

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

- 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 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 • 89000 Auxerre

☎ 03 86 42 03 55 • ✉ contact@cifayonne.com

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

© BEESEC.COM, RCS AUXERRE 517 827 424. Crédits photos © Adhastock



**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

Public concerné

La formation est ouverte aux jeunes titulaires d'un baccalauréat général, d'un bac STMG, d'un bac professionnel ou technologique, de moins de 30 ans en apprentissage ou en professionnalisation (pas de limite d'âge). Elle est aussi ouverte aux adultes en reconversion professionnelle dans le secteur (demandeur d'emploi ou salarié).

Durée

Contrat d'apprentissage de 2 ans si titulaire d'un Baccalauréat

Modalités d'organisation

- 40 semaines de stage et 1400 heures au CIFA sur 2 ans
- 27 semaines de stage et 1890 heures en entreprise sur 2 ans

Pré-requis

- L'autonomie, l'initiative, la rigueur
- L'intérêt pour le management, la stratégie marketing et commerciale
- Le goût pour développer des échanges commerciaux
- Des compétences pour la communication écrite et orale
- Des compétences relationnelles
- La maîtrise de l'informatique et de l'anglais

Lieu de la formation

C CIFA YONNE
3, Rue Jean Bertin · 89000 Auxerre

♿ Accessibilité aux personnes en situation de handicap.



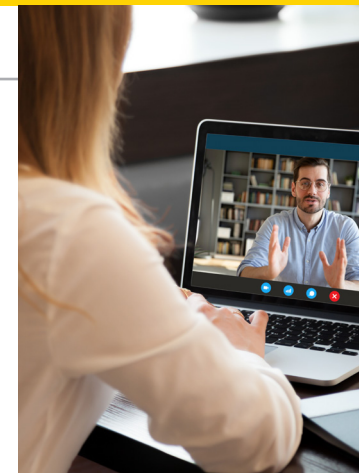
Contenu de la formation

Enseignement professionnel :

- Culture économique, juridique et managériale
- 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)



Moyens techniques et méthodes pédagogiques

Une boutique «virtuelle» unique en France, le Clic' Store, des équipements de dernière génération, un environnement innovant, un site e-learning.

Profil du (des) formateur(s)

Toute une équipe pour vous faire parvenir à l'Excellence. Des formateurs passionnés, expérimentés dans tous les secteurs de la PME. Une responsable pédagogique.

Les débouchés

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...).

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