

# BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (Niveau 5)



## LES OBJECTIFS

Le titulaire du BTS NDRC exerce les fonctions du commercial généraliste dans tous les secteurs d'activités avec tout type de clientèle (particulier, entreprise...). Il conseille, prospecte et négocie les conditions de vente en présentiel, à distance ou via une e-relation. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs,...).



## CONTENU DE LA FORMATION

### ► Enseignement professionnel :

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Ateliers professionnels

### ► Enseignement général :

- Culture économique, juridique et managériale
- Culture générale et expression
- Anglais commercial

## DURÉE DE LA FORMATION

Formation : 2 ans

Rythme : 2 jours au Campus et 3 jours en entreprise par semaine  
et 6 semaines au Campus par an



## MODALITÉS D'ACCÈS

- Formation gratuite et rémunérée par l'employeur :
  - Sous contrat d'apprentissage aux moins de 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)
  - Sous contrat de professionnalisation sans limite d'âge
- Sous statut stagiaire de la formation professionnelle pour les salariés ou demandeurs d'emploi (tarifs et modalités : nous consulter)



## MISSIONS EN ENTREPRISE

- Développement et suivi d'un portefeuille clients
- Analyse des besoins, proposition de solutions adaptées et négociation
- Collecte et exploitation de l'information, enrichissement des bases de données
- Utilisation et maîtrise des technologies numériques
- Gestion de la relation e-clients, et de la vente en e-commerce



## PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Commercial sédentaire ou e-commerce
- Chargé d'affaires ou de clientèle
- Conseiller client à distance
- Animateur commercial site e-commerce
- Animateur des ventes ou d'un réseau
- Courtier, négociateur



## POURSUITES D'ÉTUDES

- Bac +3 Responsable de Développement Commercial
- Bac +3 Responsable de la Distribution



## LES + DU CAMPUS

- 100% Alternance
- Plus grand CFA de la région entièrement renové
- Plus de 40 ans d'existence (création 1976)
- Mobilité Européenne et Internationale
- Nombreux espaces de vie pour les alternants
- Hébergement au coeur du Campus
- Équipements pédagogiques récents



## PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un baccalauréat ou d'un diplôme de niveau supérieur.



## MODALITÉS DE RECRUTEMENT

1. Pré-inscription sur Parcours Sup pour les élèves de Terminale ou sur le site du Campus pour les titulaires du Bac
2. Entretien
3. Accompagnement
4. Signature du contrat
5. Inscription définitive au Campus



## CONTACT

Campus des Métiers et de l'Artisanat  
Pôle Activités Cugnot - 5-7, rue Joseph Cugnot  
37300 Joué-lès-Tours  
campus37@cma-cvl.fr  
Tel : 02 47 78 47 00

Retrouvez nous sur :  
[www.campusdesmetiers37.fr](http://www.campusdesmetiers37.fr)

