

BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

EN ALTERNANCE
Formation gratuite et rémunérée



Lycée - UFA
Jean Rose

« *Devenez le commercial 3.0* »



OBJECTIFS

Choisir le BTS NDRC, c'est acquérir des compétences essentielles dans les domaines : de la Relation Client en maîtrisant les techniques de vente en face à face, et aussi avec des outils numériques.

Vous devenez un professionnel de la Relation Client en face à face, à distance, digitalisée et réseau.

Pour mener à bien ses activités, le commercial doit être doté d'un sens aigu du service et de l'expérience client. Il doit être capable de suivre la relation et d'interagir via différents supports et outils numériques.

Le référentiel et le contenu de la formation sont accessibles via notre site internet.



DELAI D'ACCES

Selon le calendrier de Parcoursup pour les candidats inscrits via la plateforme.

Pour les autres candidats : 15 jours ouvrés dès réception de la demande d'inscription.



ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée de la formation : 24 mois

Rythme d'alternance :

3 jours entreprise / 2 jours UFA

Nombre d'heures de formation :

1ère année : 630 h / 2ème année : 550 h

Début de la formation : Septembre



PRE-REQUIS

Public jusque 29 ans. Formation accessible aux bacheliers des séries générales et technologiques. Ainsi qu'aux titulaires d'un baccalauréat professionnel très motivés par l'enseignement supérieur en apprentissage, dotés d'un bon sens de l'analyse et de capacité de synthèse.



ET APRES ?

Vos deux ans de formation en BTS valident 120 crédits ECTS. Ainsi plusieurs options s'offrent à vous après un BTS NDRC.

Vous pouvez poursuivre vos études en licence professionnelle dans le domaine du marketing, du management des organisations, de la gestion de projet, e-commerce... Ou encore en école de commerce et de gestion par le biais des admissions parallèles.

A l'issue de votre BTS vous serez en capacité de prendre en charge tout type de clientèle B to B, B to C. Vous pourrez exercer de nombreux métiers :

- Négociateur,
- Conseiller commercial,
- Chargé de clientèle,
- Assistant ou responsable e-commerce.

Mise à jour : Septembre 2022

Fréquence des mises à jour : une fois par an en septembre au minimum

%

TAUX DE REUSSITE

Session 2022 : 66 % de réussite
Session 2021 : 100 % de réussite
Session 2020 : 92.31 % de réussite



METHODES MOBILISEES

Les principales modalités pédagogiques proposées à nos apprentis sont :

un enseignement en face à face, mise à disposition de logiciels métiers, challenges commerciaux avec des entreprises.

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignements généraux : culture générale et expression, anglais, culture économique, juridique et managériale.

Enseignements professionnels : relation client et négociation vente, relation client à distance et digitalisation, relation client et animation de réseaux et atelier de professionnalisation.

ETUDIER A JEAN ROSE

Au cœur du centre-ville de Meaux, nous vous accueillons dans un environnement privilégié et des locaux adaptés. Nous mettons tout en œuvre pour offrir un suivi et des moyens pédagogiques de qualité au service de nos apprentis.

L'UFA Jean Rose s'engage à accompagner personnellement les candidats dans le cadre de leur recherche d'entreprise.

Contact

01.60.09.88.50
accueil.ltp@ecm-meaux.eu



Téléchargez votre dossier d'inscription

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation continue en cours de formation et examen final.



INFORMATIONS PRATIQUES



Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale.

Pour plus d'informations contacter notre correspondant : o.chappuis@ecm-meaux.eu

€ Tarifs

Formation gratuite. Rémunération sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation selon l'âge et le niveau de formation de l'apprenti.



Lycée - UFA
Jean Rose

LTP-UFA JEAN ROSE

20 Rue de Chage
77100 MEAUX
01.60.09.88.50



Accessible par les transports en commun et en voiture