

BTS NDRC en alternance

Négociation et Digitalisation de la Relation Client



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



Pré-requis

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 après ?

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

BTS NDRC en alternance



Délai d'accès et organisation

Via la plateforme Parcoursup. Pour les autres candidats, 15 jours ouvrés dès réception de la demande d'inscription

Durée de la formation : 24 mois

Rythme d'alternance : 3 jours entreprise / 2 jours UFA

Nombre d'heures de formation : 1350h sur 2 ans

Début de la formation : Septembre



Taux de réussite

Session 2025 : 95,24%

Session 2024 : 82,61%

Session 2023 : 86 %



Méthodes mobilisées

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.



Contenus 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.



Informations pratiques

Accessibilité



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

Pour plus d'informations contacter notre correspondant : s.kout@ecm-meaux.eu



Modalités d'évaluation

Evaluation par des contrôles en cours de formation et examen final.



Tarifs

Coût de la formation pris en charge par les OPCO ou le CNFPT/employeur dans le cas d'une structure publique pour l'apprenti et rémunération sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation selon son âge et son niveau de formation.



Votre contact :

01 60 09 88 50

accueil.lfp@ecm-meaux.eu



20 rue de chaage 77100 MEAUX

5 mn à pied du centre ville

10 mn à pied de la gare routière et SNCF