

MAJ 17/04/2024



BTS Négociation Digitalisation et Relations Clients

[LIEN FRANCE COMPÉTENCE](#)

CFP BAUDIMONT - ARRAS

- **PUBLIC**

Être âgé.e de plus de 16 ans, jeunes, demandeurs d'emploi, salariés.es en reconversion

- **PRÉREQUIS**

Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un niveau 4

- **MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**

Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'apprentissage.

Formation de septembre à juillet avec démarrage jusqu'à octobre

- **OBJECTIFS PROFESSIONNELS**

A l'issue, le.e jeune sera capable de :

Maîtriser des outils informatiques et les nouvelles technologies de la communication

Utiliser des plateformes web, des réseaux sociaux et autres moyens commerciaux comme les applications mobiles, ce qui induit un basculement des activités commerciales vers la digitalisation

De créer et développer des relations étroites par l'entremise de nouvelles techniques de connexion, en intégrant les réseaux sociaux ou les applications dans les procédés et processus de vente par exemple

Mettre en place une stratégie omnicanale

Se pencher sur l'emploi des mêmes outils qui leur servent à la prospection : blog, forums, contact physique avec le client...

Susciter chez le client un sentiment d'être primordial

- **PERSPECTIVES POST-FORMATION**

Avec le BTS NDRC, vous pourrez exercer au sein de 3 domaines de la vente : l'activité commerciale, la relation client et le management.

Accès direct à la vie active en tant que chargé.e de clientèle, attaché.e commercial.e ou montée en compétences par une spécialisation en poursuivant dans une licence générale ou professionnelle (licence CMER – CCSI – MGO – CVM)

CODE RNCP

38368

CERTIFICATEUR

MINISTÈRE DE
L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR ET DE LA
RECHERCHE

DATE DE
PUBLICATION DE LA
FICHE

11/12/2023

DATE D'ÉCHÉANCE
DE
L'ENREGISTREMENT

31/12/2028



ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports Théoriques et pratiques – Enseignement général et Professionnel –
Mise en situation professionnelle

• MODALITÉS D'ÉVALUATION

Diplôme de l'enseignement supérieur de niveau 5

Epreuves d'examen ponctuelles – épreuves écrites, orales et de mises en situation professionnelle

Le référentiel de certification du BTS est organisé en unités constituées d'un ensemble, cohérent au regard de la finalité du diplôme, de capacités, savoir-faire, compétences et savoirs. Une unité correspond à un bloc de compétences mentionné au 1^{er} du II de l'article L. 6323-6 du code du travail. Quelle que soit la forme d'examen choisie, globale ou progressive, les candidats préparant le brevet de technicien supérieur dans le cadre de la formation professionnelle continue ou dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience reçoivent, pour les unités du diplôme préparé qui ont fait l'objet, au titre de la session en cours ou dans les cinq années précédentes, d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, y compris si elles ont été obtenues par la voie scolaire ou par la voie de l'apprentissage, une attestation délivrée par le recteur reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme.

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 8 – maximum 28

• DURÉE DE LA FORMATION

1350 heures en centre (pour un parcours normal) échelonnées sur 24 mois
(possibilité d'adaptation de parcours selon la situation)

• PROGRAMME

Culture générale et expression orale / écrite
Langue vivante étrangère
Culture économique, juridique et managériale
Relation client et négociation – vente
Relation client et animation de réseaux
Appréhender et réaliser un message écrit
Communiquer oralement
Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

• TARIFS DE LA FORMATION

Conditions tarifaires sur demande
Selon la prise en charge du financerur

• ENTREPRISES

Toute forme d'organisation : artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique proposant des biens ou des prestations de services dès lors qu'une démarche commerciale est mise en œuvre. en « B to C » (Business to consumer) en direct avec les clients, et en « B to B » (business to business) avec les entreprises.

• ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accueil et l'accès des publics en situation de handicap.

- Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Service handicap et point écoute : Genevieve LEMAITRE
peacfp@baudimont.com

Référent handicap : Isabelle MACHU

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels	Taux de satisfaction	Taux d'insertion professionnelle à 6 mois
0,00%	0,00%	0,00%

• VALEUR AJOUTÉE:

Accompagnement, sécurisation des parcours, passerelle formation initiale et apprentissage
Projets pédagogiques
Réseaux d'entreprises



COORDONNÉES

CFP BAUDIMONT
17 rue Saint Maurice – CS 40573
62008 ARRAS Cedex
03 21 16 18 00

Contact:

Nadège LECOINTE 03 21 16 18 00
cfpbaudimont.@baudimont.com