

BTS NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

📍 Limas

Alternance

Le titulaire du BTS NDRC est à l'interface entre l'entreprise et son marché, en s'appuyant sur les technologies de l'information, de la communication et le travail collaboratif.

Il inscrit son activité dans une logique de réseau et gère la relation commerciale de son entreprise en contribuant à l'efficacité de sa politique commerciale.

Il a vocation à devenir responsable d'une équipe commerciale.

❗ La formation débute en septembre et se déroule sur 2 ans de septembre à juillet. Elle est accessible jusqu'en novembre de l'année en cours (sous réserve de la solidité du projet).

OBJECTIFS

- ▶ Mener des actions de prospection en face à face et par téléphone
- ▶ Suivre et développer un portefeuille clients
- ▶ Animer, gérer et développer la relation commerciale à distance
- ▶ Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- ▶ Développer et animer un réseau

NOS MÉTHODES

- ▶ Méthodes actives
- ▶ Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants
- ▶ Actions pédagogiques interdisciplinaires.

MODALITES D'EVALUATION

L'apprenant s'engage à respecter le rythme de travail et la discipline proposés dans le cadre de l'esprit du centre de formation.

Durant les deux années, le contrôle des connaissances s'effectue par :

- ▶ L'organisation d'évaluations sommatives, de quizz, de QCM.
- ▶ Le passage de BTS Blancs (épreuves orales et écrites)
- ▶ Des préparations à la présentation des activités professionnelles : atelier d'entraînement (soutenance à l'oral).

PROGRAMME DE LA FORMATION

Enseignements généraux

Culture générale et expression

Anglais

Culture économique, juridique et managériale

Enseignements professionnels

Pôle 1 : Relation client et négociation-vente

Pôle 2 : Relation client à distance et digitalisation

Pôle 3 : Relation client et animation de réseaux

PRE-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- ▶ Avoir entre 15 et 30 ans*
- ▶ Trouver un employeur dans le cadre du contrat d'apprentissage
- ▶ Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel avec un très bon dossier scolaire et une bonne culture générale.
- ▶ Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits
- ▶ Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale

*Pas de limite d'âge pour toute personne reconnue travailleur handicapé.
Pour les plus de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation (nous consulter).

MODALITES D'INSCRIPTION

 **formulaire d'inscription** ou **Parcoursup**

- ▶ Admission sur dossier de candidature et entretien. Le dossier scolaire sera examiné.
- ▶ La décision d'admissibilité est transmise au candidat sous 15 jours maximum.
- ▶ L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

DUREE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée : 1350h de formation sur 2 ans

Modalités : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Rythme : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise

LES FRAIS DE FORMATION

- ▶ Dans le cadre du contrat d'apprentissage, la formation est gratuite et rémunérée. Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle via l'OPCO.
- ▶ Formation également accessible en contrat de professionnalisation (coût pouvant varier entre 10€ et 25€/heure)

Nous contacter pour + d'informations



EQUIPEMENT

- ▶ Salles équipées d'écrans interactifs
- ▶ Espaces de coworking
- ▶ Salle informatique

NOS ATOUTS

- ▶ Groupes de travail à petits effectifs
- ▶ Suivis individualisés
- ▶ Contrôles en Cours de Formation
- ▶ Interventions de formateurs professionnels.

APRES LA FORMATION

Insertion professionnelle :

Commercial (et tous ses dérivés : assistant commercial, attaché commercial, commercial terrain ou sédentaire, etc.), Assistant chef de produit, Téléprospecteur / téléconseiller bancaire...

POURSUITES POSSIBLES (NIVEAU 6 | BAC+3/4)

- ▶ Licence Commerce, Vente et Marketing
- ▶ BACHELOR Responsable du développement commercial
- ▶ BACHELOR Communication et événementiel



HANDICAP +

BUSINESS SCHOOL est engagée dans la démarche Qualité H+ formation de la Région Auvergne-Rhône-Alpes. Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap sauf si ce handicap peut représenter un danger pour elle-même ou pour les autres apprentis. Ainsi chaque situation et chaque besoin d'adaptation seront étudiés au cas par cas, avec Mme SINJAT référente handicap, et la Direction.

Contact mail : s.sinjat@csnd.fr • Téléphone : 04 81 15 01 41

**BUSINESS
SCHOOL**

Business School by CSND

📍 Campus du Beaujolais
96 Rue Henri Depagneux
69400 Limas

📍 8 rue de la Providence
69170 TARARE

www.bs-beaujolais.fr

04 81 15 01 40

  : business school by csnd

