

FORMATION DIPLÔMANTE

BTS Négociation et digitalisation client

BTS NDRC — Titre RNCP38368

Le BTS commercial nouvelle génération.

2 ans pour devenir expert de la relation client omnicanale : prospection, négociation, e-commerce, animation de réseau. Le diplôme qui prépare aux métiers commerciaux de demain.

2 ans

ALTERNANCE

1740h

DE COURS

Bac +2

DIPLÔME D'ÉTAT

17+

MÉTIER VISÉS

CE QUE VOUS ALLEZ MAÎTRISER

- ✓ Maîtriser tous les canaux de vente : terrain, téléphone, digital, e-commerce
- ✓ Apprendre à négocier comme un pro et fidéliser des portefeuilles clients
- ✓ Animer un réseau de partenaires ou de distributeurs
- ✓ Choisir parmi 17+ métiers commerciaux à la sortie

Informations clés

Tout ce qu'il faut savoir pour candidater et réussir cette formation.

Modalités pratiques

INSCRIPTION

Du 01 avril 2025 au 19 décembre 2025

MODALITÉS D'ACCÈS

Sur dossier et entretien

RYTHME

2 jours de formation, 3 jours en entreprise

PRIX EN ALTERNANCE

Formation financée par l'OPCO de l'entreprise

PRÉREQUIS

Titulaire d'un bac ou certification professionnelle de niveau 4

FORMATION

En alternance ou en initial

NOMBRE D'HEURES

1740 heures sur 2 ans

PRIX EN INITIAL

3 900 € par an

Modalités d'évaluation

- Examens blancs
- Contrôle continu à la fin de la deuxième année
- Examens officiels

Mobilité

Quatre semaines de mobilité sont envisageables

Méthodes mobilisées

Cours magistraux

Travaux dirigés (TD)

Travaux pratiques (TP)

Études de cas

Projets collaboratifs et individuels

Supports multimédias interactifs

Visites sur le terrain

Intégration des TIC

Étude de documents professionnels

Opportunités de carrière

Vendeur / Représentant

Commercial terrain

Négociateur

Délégué commercial

Conseiller commercial

Chargé d'affaires ou de clientèle

Télévendeur

Conseiller client à distance

Marchandiseur

Chef de secteur

E-marchandiseur

Responsable d'équipe

Manager d'équipe

Assistant responsable e-commerce

Commercial web e-commerce

Responsable de secteur

Chef de réseau

Objectifs pédagogiques

Les compétences clés développées au cours du programme.

Relation client et négociation-vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la communication écrite professionnelle
- Gérer la relation client multicanale
- Mettre en œuvre la stratégie de digitalisation
- Exploiter les données clients

Relation client et animation de réseaux

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations d'entreprise
- Exploiter une base documentaire éco-juridique
- Proposer des solutions argumentées
- Établir un diagnostic stratégique



Validation du diplôme

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.



Poursuite d'études

- Licence professionnelle
- Bachelor en commerce ou marketing
- Master en management, marketing ou commerce
- Écoles de commerce



Certifié par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

Rush School — Centre de formation Qualiopi pour des parcours diplômants reconnus par l'État.