

Durée :

2 ans (1350 heures).
Cours d'octobre à Juillet.

Modalités :

En apprentissage (alternance).
2 jours à l'école / 3 jours en entreprise.

Délai d'accès :

Les inscriptions sont possibles jusqu'au démarrage de la formation en octobre.

Tarifs : Nous consulter

MODALITES D'ACCES :

- Admissions sur dossier (parcoursup)
- 25 places

RÉFÉRENCES

NSF : 312
Formacodes : 34076, 34561 & 34040

Certificateur :
MINISTRE DE
L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR
ET DE LA RECHERCHE

Code la fiche : RNCP38368

Date d'enregistrement de la certification :
01/01/2024 au 31/12/2028.

ACCESSIBILITE

Site accessible aux personnes en situation de handicap.

Référent Handicap

Manel EL OUAFI
manel@sgc-formation.fr

CONTACTS

Responsable Pédagogique

Nicolas PRETRE
contact@sgc-formation.fr
01 48 44 04 55

SGC FORMATION

94 avenue du Général Leclerc
93500 PANTIN

PUBLIC CONCERNE

Le **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)** forme des professionnels capables de gérer et développer la relation client sous toutes ses formes, de la prospection à la fidélisation, en intégrant les outils numériques. Ce diplôme prépare les étudiants à devenir des experts de la vente, du conseil et de la négociation, tout en maîtrisant les nouvelles stratégies digitales et omnicanales essentielles dans un environnement commercial en constante évolution.

PREREQUIS

-  Être titulaire d'un diplôme du Baccalauréat (général, technologique ou professionnel).
-  Avoir moins de 30 ans ou avoir la RQTH ou équivalent.
-  Candidater via [parcoursup](https://parcoursup.fr) ou nous contacter directement.

CONTENU

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) se prépare en alternance, combinant des périodes de formation théorique en centre et des périodes de formation pratique en entreprise.

Enseignements théoriques chez SGC Formation :

Matières
Bloc de compétences 1 : Relation client et négociation-vente (U4)
Bloc de compétences 2 : Relation client à distance et digitalisation (U5)
Bloc de compétences 3 : Relation client et animation de réseaux (U6)
Bloc de compétences : Enseignement général Culture générale et expression (U1) Anglais (U2) Culture économique, juridique et managériale (U3)

Enseignements pratiques en entreprise :

L'étudiant met en pratique les connaissances théoriques acquises, en participant activement aux missions de l'entreprise.

→ Chez SGC Formation, nous vous accompagnons dans vos démarches pour trouver un contrat d'apprentissage adapté à vos attentes.

EVALUATION DE LA FORMATION

L'évaluation de la formation se décompose entre :

-  Des examens ponctuels écrits
-  Un contrôle continu en cours de formation

L'étudiant doit valider chaque bloc de compétences afin de compléter la formation.

→ La réussite de la formation formalise l'acquisition du diplôme de négociation et digitalisation de la relation client.

**ENCADREMENT
PEDAGOGIQUE**

L'accompagnement individualisé des étudiants est assuré par l'équipe pédagogique : tutorat, suivi de stage et appui à la réussite tout au long du parcours. Il s'appuie sur une collaboration étroite entre le référent pédagogique, le maître d'apprentissage et l'étudiant.

METHODES MOBILISES

Pédagogie active basée sur des cas concrets, mises en situation, apports d'experts, outils numériques et ressources en ligne. Chaque séquence vise l'acquisition de compétences directement mobilisables en entreprise.

RÉFÉRENCES

NSF : 312

Formacodes : 34076, 34561 & 34040

Certificateur :

MINISTRE DE
L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR
ET DE LA RECHERCHE

Code la fiche : RNCP38368

Date d'enregistrement de la
certification :
01/01/2024 au 31/12/2028.

ACCESSIBILITE

Site accessible aux personnes
en situation de handicap.

Réfèrent Handicap

Manel EL OUAFI

manel@sgc-formation.fr

CONTACTS

Responsable Pédagogique

Nicolas PRETRE

contact@sgc-formation.fr

01 48 44 04 55

SGC FORMATION

94 avenue du Général Leclerc
93500 PANTIN

COMPETENCES**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 relation omnicanale,
- Animer la relation client digitale,
- Développer la relation client en e-commerce.

**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.

COMPETENCES**En début de carrière :**

- Commercial terrain
- Conseiller ou délégué commercial
- Chargé d'affaires ou de clientèle
- Chargé d'assistance
- Animateur commercial site e-commerce
- Assistant responsable e-commerce
- Marchandiseur ou e-marchandiseur
- Chef de secteur

**Après une certaine expérience professionnelle :**

- Superviseur, Responsable ou Manager d'équipe
- Animateur plateau
- Responsable e-commerce, Rédacteur web e-commerce, Animateur commercial de communautés web
- Responsable de secteur
- Chef, directeur ou Responsable de réseau
- Animateur de réseau - Responsable de zone

POURSUITE D'ETUDES

Licences professionnelles : Spécialisations en commerce, marketing, gestion ou distribution, permettant d'acquérir une expertise pointue dans un domaine spécifique.



Bachelor en école de commerce ou un Bachelor universitaire de technologie (BUT)

Retrouvez les indicateurs de résultats du BTS NDRC sur le site **INSERJEUNES**.

Taux d'obtention de la certification préparées : NC

Taux de présentation à l'examen : NC