



INITIAL
OU
ALTERNANCE

contrat d'apprentissage
contrat de professionnalisation

BTS **Négociation et Digitalisation** **de la Relation Client**

2018/2019

73% Taux de réussite aux examens

54% Taux d'insertion professionnelle

45% Taux de poursuite d'études

BAC +2

Objectifs

Une fois diplômé(e) du **BTS NDRC**, vous accompagnerez le consommateur **tout au long du processus commercial** et interviendrez sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat.

Aptitudes & compétences

Dans le cadre d'une stratégie omnicanale, vous saurez :

- Gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec vos clients
- Traduire les exigences de plus en plus élevées de vos clients en solutions adaptées, ce qui vous permettra d'instaurer des relations durables de confiance.

Durée et accessibilité à la formation

Formation dispensée en initial ou en alternance sur une période de deux ans avec 3 jours en entreprise par semaine

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (sous conditions).

Perspectives d'emploi et poursuite d'études

Vous pourrez exercer des postes de :

Vendeur(euse) – Représentant(e) – Commercial(e) terrain – Négociateur(trice) – Délégué(e) commercial(e) – Conseiller(ère) commercial(e) – Chargé(e) d'affaires ou de clientèle – Technico-commercial(e),...

Vous pourrez aussi poursuivre votre cursus en :

Bachelor Marketing - Bachelor Management - Bachelor Banque et Assurance - Bachelor finance - Bachelor Ressources Humaines - Bachelor Immobilier...

Méthodes mobilisées

Accompagnement à la recherche d'entreprise par le biais d'ateliers de construction de projet professionnel et technique de recherche d'emploi, coaching individualisé et positionnement sur les offres de nos entreprises partenaires

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

Modalités d'évaluation

ÉPREUVES	MODE	DURÉE	COEFFICIENT
Culture générale et expression (120h)	Écrit	4h	3
Communication en langue vivante étrangère (120h)	Oral	2 x 30 min	3
Culture économique, juridique et managériale (165h)	Écrit	4h	3
Relation client et négociation-vente (195h)	Oral	40 min + 1h	5
Relation client à distance et digitalisation (195h)	ponctuelle écrite & pratique	3h + 40 min	4
Relation client et animation de réseaux (195h)	Oral	40 min	3
Ateliers de professionnalisation (210h)			

Pré-requis

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 minimum (Bac toutes filières ou titre homologué)
- Évaluations par le biais de tests en anglais, en culture générale et en spécialisation. Suivi d'un entretien individuel. Date de clôture des inscriptions le 31 décembre.

Pour vous inscrire vous pouvez télécharger le formulaire sur www.emc-estmulticom.com.