



Enseignement Supérieur
Saint Ambroise
Assomption CHAMBERY



BTS en alternance

Négociation & Digitalisation de la Relation Client

S'inscrire dans un vrai parcours professionnel !

Le titulaire du BTS NDRC est un professionnel qui gère l'intégralité de la relation client (en présentiel, à distance via Internet) de la prospection à la fidélisation.

Professionnel de la négociation commerciale, il pilote et organise l'activité commerciale, négocie et assure les ventes, exploite et produit des informations stratégiques, assure le management de l'équipe et participe à la mise en oeuvre et à l'évolution de la politique commerciale.

L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

Conditions d'accès

- ✔ Être titulaire d'un baccalauréat
- ✔ Postuler sur Parcoursup
- ✔ Entretien collectif ou individuel

Alternance

Le BTS NDRC est proposé en alternance en contrat d'apprentissage.

Le rythme de l'alternance est de 2 jours en formation et 3 jours en entreprise.

Le contrat est signé en partenariat avec le CFA AKTEAP pour une durée de 2 ans.

Partenariat CFA AKTEAP :

Permet à notre établissement de développer des formations en apprentissage conformes aux normes de qualité exigées par l'Etat. Cette démarche qualité vous garantit le respect des programmes, le suivi administratif et pédagogique et le suivi en entreprise.

Poursuite d'études à l'UFA

Licence générale droit, économie et gestion :

- ✔ Parcours Commerce Vente Marketing
- ✔ Parcours Ressources Humaines

En partenariat avec : **le cnam**
Auvergne - Rhône-Alpes



Les contenus de formation

Matières	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Culture générale et expression	2h	2h
Langue vivante A : anglais	3h	3h
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Relation client et négociation-vente	6h	6h
Relation client à distance et digitalisation	5h	5h
Relation client et animation de réseaux	4h	4h
Ateliers de professionnalisation*	4h	4h
Enseignement complémentaire		
Relations professionnelles	2h	2h

*Cet enseignement vise à décliner, approfondir et enrichir l'enseignement de culture économique, juridique et managériale en lien direct avec les spécificités de la relation client.

Les plus de notre formation

Jeu d'entreprise :

À la tête d'une entreprise produisant et commercialisant des produits finis sur un marché mondial fortement concurrentiel, nos étudiants sont amenés à prendre les bonnes décisions de gestion.

Conférences, rencontres avec professionnels :

Autour d'un café, des ateliers animés par des professionnels sont régulièrement organisés sur des thèmes actuels : le recrutement, les réseaux sociaux, la performance commerciale des vendeurs...

Projet Voltaire :

Proposé aux apprentis afin de parfaire leur maîtrise de la langue française. Le score obtenu est un atout supplémentaire pour leur CV.

Débouchés du BTS NDRC

Le BTS NDRC mène à des postes de commerciaux et de managers commerciaux qui seront en contact direct avec la clientèle. Voici quelques exemples de métiers qui peuvent être exercés au terme d'un BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client :

- ✔ Community manager
- ✔ Attaché/e ou assistant/e commercial
- ✔ Chef/fe des ventes ou chef/fe de secteur
- ✔ Account manager
- ✔ Chargé/e d'affaires
- ✔ Télévendeur/se
- ✔ Superviseur/se

Comment s'inscrire ?

Directement sur le site : www.parcoursup.fr
 Par téléphone : 04 79 33 12 55
 Par mail : ufa@assomption-chambery.org