

# **BTS NDRC**

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

### **Diplôme en 2 ans sous contrat apprenti**

Rémunération selon âge et niveau de formation  
Prise en charge des frais de formation des apprentis

**Rythme d'alternance :** Semaine A (3 jours UFA / 2 jours entreprise)  
Semaine B (2 jours UFA / 3 jours entreprise)

### **Prérequis :**

Avoir moins de 30 ans  
Titulaire d'un BAC général, STMG ou professionnel

### **Admission :**

Étude de dossier et entretien individuel après candidature via Parcoursup.  
Pour les candidats n'ayant pas accès à Parcoursup, merci de postuler via  
notre site [ufa-cabrini.fr](http://ufa-cabrini.fr)

**Equivalence ECTS :** 120

### **Poursuite d'études possibles :**

BAC+3 : Licence professionnelle dans le domaine commercial : (e-commerce,  
marketing numérique, ...), Licence MGO  
BAC+5 : Master en école privée ou à l'université

**Période de candidature :** 1er février au 30 octobre

## **MÉTIERS ET SECTEURS D'ACTIVITÉ**

Conseiller commercial  
Téléconseiller  
Technicien de vente à distance  
Animateur site e-commerce  
Animateur réseau  
Chargé de clientèle

A l'ère de la digitalisation le titulaire du BTS NDRC peut exercer dans tous les  
secteurs d'activités

**E-COMMERCE**



MISE À JOUR JANVIER 2023

# OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les domaines, dans tous types d'organisation, avec tous types de clientèle, quelque soit la forme de la relation client (présentiel, distanciel et e-relation).

Il intervient tout au long du processus commercial, avant, pendant et après l'achat : prospection, conseil, devis, négociation-vente et service après-vente.

# CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION

## Enseignements professionnels :

Relation client et négociation-vente  
Relation client à distance et digitalisation  
Relation client et animation réseau

## Enseignements généraux :

Culture générale et expression  
Expression et culture en langues vivantes étrangères  
Culture économique, juridique et managériale

## Méthodes mobilisées :

Cours en présentiel, accompagnement à la recherche d'entreprise pour le contrat en apprentissage, WI-FI, mise à disposition du Pack-Office, salle de pause équipée pour les repas.

## Modalités d'évaluation :

Au cours de la formation : 3 sessions d'examens blancs.  
Obtention du diplôme : examens en épreuves ponctuelles, en fin de formation.



## NOS AVANTAGES

Job dating  
Coaching individualisé  
Encadrement et suivi pédagogique personnalisés  
Réseau d'entreprises partenaires



## INFOS PRATIQUES

**Lieu de formation :**  
UFA Françoise Cabrini  
20 rue du Dr Sureau  
93160 Noisy-le-Grand

**Contact :**  
01 48 15 04 82  
relationsentreprises.ufa@cabrini.fr

**Accès :**  
 Noisy-le-Grand Mont d'Est  
 303 - 310 - 320 République  
 Noisy-le-Grand Mont d'Est



ZARA

Auchan

DISNEYLAND  
PARIS



MONOPRIX

