

BAC+2

BTS NDRC

(Négociation et Digitalisation de le Relation Client)

La prospection est une activité incontournable du métier de commercial. Prendre des parts de marché est l'élément moteur dans ce métier. Représentants de commerce et agents commerciaux prospectent à partir d'éléments établis par le service marketing ou après avoir effectué des recherches dans la presse ou la veille de marchés.

Un suivi régulier des dossiers leur permet d'évaluer la satisfaction du client, d'anticiper leurs besoins en leur proposant des prestations ou produits adaptés, et ainsi de créer un partenariat sur le long terme.

Le BTS NDRC concerne trois domaines d'activité principaux : La relation client et la négociation vente, la relation client et digitalisation, la relation client et l'animation de réseaux. En ce sens, les étudiants suivront des enseignements divers leur permettant d'acquérir des connaissances primordiales en relation client. Le titulaire du BTS NDRC est un manager commercial qui gère l'intégralité de la relation client, de la prospection à la fidélisation.

BLOC 1 | 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

BLOC 2 | Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

BLOC 3 | 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

Les + chez KEYLIA

- Titre RNCP reconnu par l'État
- Rythme adaptable : alternance ou initial
- Formation possible à distance
- Ancrage local et lien fort avec les entreprises
- Encadrement par des professionnels en activité
- Suivi de l'étudiant tout au long du parcours

Prérequis

Être titulaire d'un Bac.

Durée

2 ans.

Tarifs

3990€ par an en Initial ou 0€ en Alternance (prise en charge par l'entreprise).

Modalités et délais d'accès

Recrutement sur entretien et test dès janvier, rentrée en septembre.

Méthodes mobilisées

Présentiel et moyens informatique mis à disposition.

Modalités d'évaluation

CCF, épreuves ponctuelles et examen final.

Accessibilité

Accès au personne en situation de handicap.

ORIENTATIONS

- Chef des ventes
- Responsable des ventes
- Superviseur
- Responsable de secteur
- Responsable d'équipe de prospection
- Consultant en ventes
- Assistant Manager
- Conseiller commercial





KEYLIA
human school

BTS

BAC +3

BAC +5

BAC+2 - BTS NDRC