



LIEU DE LA FORMATION

Boulevard de la Libération,
84240 La Tour-d'Aigues



**Apprenez-en davantage
sur notre école et sur
nos formations.**

Contactez-nous

Tél : 06 12 05 75 88

Mail : formation@smart-sport4.fr

Rejoignez nous



SPORT 40

UNE BUSINESS SCHOOL, UN ESPRIT SPORTIF.

SPORT BUSINESS

BTS Négociation et digitalisation de
la relation clients (NDRC)


MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE
*Liberté
Égalité
Fraternité*

Organisme certificateur

FILIÈRE SPORT BUSINESS

BTS Négociation et digitalisation de la relation clients (NDRC)

Niveau 5 - RNCP38368 - Date d'échéance : 31/12/2028



PUBLIC

Ouvert à tous : Jeune de moins de 30 ans en apprentissage, demandeur d'emploi, salarié(e), RQTH.

DURÉE

18 à 24 mois à compter du mois de septembre.
Environ **1350 heures** de formation en CFA

TARIFS

Formation gratuite et rémunérée, réalisée dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation.

Le coût de la formation est pris en charge par le financeur de l'entreprise (OPCO).

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel.

DÉBOUCHÉS

Le titulaire du BTS NDRC dispose de compétences commerciales, relationnelles et numériques lui permettant de gérer et de développer la relation client sous toutes ses formes.

Les emplois types accessibles sont : commercial, chargé de clientèle, négociateur, ou encore conseiller commercial.

POURSUITE D'ÉTUDES

Après un BTS NDRC, l'apprenti(e) peut continuer sur un bachelors.

OBJECTIFS, APTITUDES ET COMPÉTENCES

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) exerce son activité au sein d'entreprises de tous secteurs d'activité, principalement dans les services commerciaux ou marketing. Il joue un rôle clé dans la gestion et le développement de la relation client, de la prospection à la fidélisation, en utilisant les outils numériques et les canaux de communication actuels.

Son rôle consiste à :

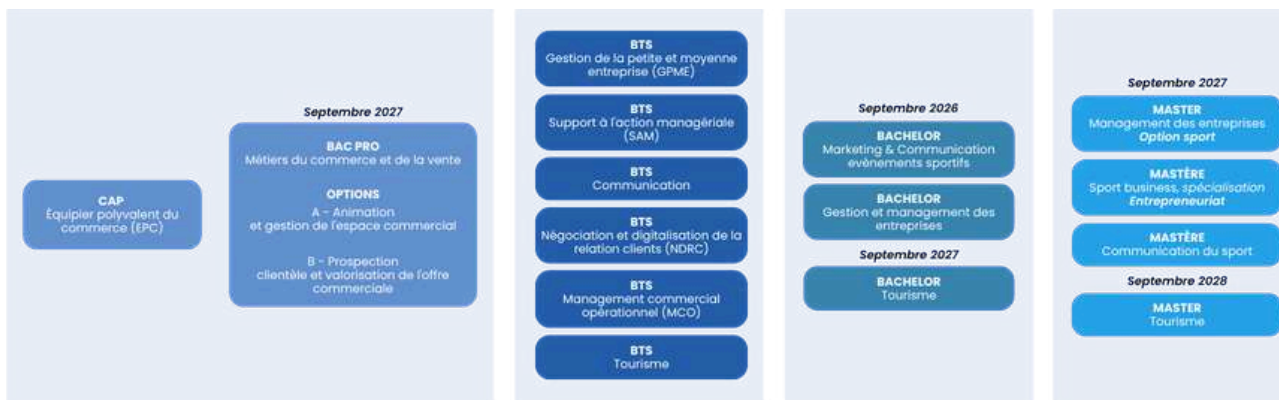
- prospecter et développer la clientèle de l'entreprise ;
- négocier et vendre des produits ou des services ;
- assurer la fidélisation et le suivi de la relation client ;
- utiliser les outils digitaux pour optimiser la performance commerciale et la satisfaction client.

>> Pré-requis :

Pour intégrer la formation, il est nécessaire d'être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre de niveau 4.

L'admission se fait par étude de dossier et entretien de motivation.

>> Filière Sport Business



>> Rythme de l'alternance :

2 jours par semaine au CFA, rémunération selon l'âge.

>> Contenu de la formation

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

>> Modalités d'évaluation :

Les connaissances issues des blocs d'enseignements sont évaluées sous forme d'examen de fin d'études, en fin de seconde année.

>> Modalités et délai d'accès :

Admission sur dossier et entretien de motivation. Accessibilité sous 2 jours à réception de la demande.
Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap.

