BTS négociation et digitalisation de la relation client

BTS NDRC

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 23115169F — Mise à jour : 30 octobre 2024

Organisme responsable : **IRSS SIEGE**

Présentation de la formation

Objectifs

Notre BTS NDRC s'adresse aux personnes souhaitant travailler en tant que Vendeur(se), Représentant(e) commercial(e) terrain, Attaché(e) commercial(e), Télévendeur(e), Téléconseiller(ère), Animateur(rice) réseaux, Commercial(e), e-commerce, Vendeur(se) à domicile… etc.

- Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés aux clients
- Développer un portefeuille client
- Exploiter et enrichir les informations commerciales
- Organiser et animer les évènements commerciaux

Une option Sport est proposée aux étudiants leur permettant de développer une vraie plus-value pour répondre aux attendus des domaines du Sport

Poursuite de parcours et débouchés

À l'issue de cette formation, le titulaire du BTS NDRC est directement employable dans les métiers de :

- Commercial : en charge de la vente des produits ou services d'une entreprise à une clientèle ciblée. Prospectez, négociez et fidélisez les clients.
- Chargé de Clientèle : assurez la relation entre l'entreprise et ses clients.
- Technico-Commercial : associez compétences techniques et commerciales pour vendre des produits nécessitant des connaissances spécifiques.
- Manager de la Relation Client : gérez et coordonnez les équipes en charge de la relation client, qu'elle soit directe ou digitale.
- Mais aussi Responsable de secteur, Vendeur — Représentant — Commercial terrain, Négociateur, Animateur commercial site e-commerce, Assistant-responsable e-commerce, Commercial e-commerce, Chef de secteur, E-marchandiseur, Animateur réseau ou ventes …

À la suite de sa formation, le titulaire du BTS NDRC peut poursuivre vers :

- Bachelor Management du sport et/ou Titre RNCP niveau 6
- Licences générales
- École de commerce

Programme

Matières générales :

- Culture économique, juridique et managériale

- Culture générale et expression
- Langue vivante : anglais

Matières professionnelles :

- Relation client vente et négociation vente : ciblage, prospection, évènementiel, exploitation de l'information commerciale
- Relation client à distance et digitalisation : relation client omnicanale, relation client digitale, e-commerce
- Relation client et animateur de réseaux : implantation et promotion de l'offre, pilotage d'un réseau de partenaires

Option Sport :

Des apports théoriques et pratiques propres au secteur du Sport : en plus des contenus généralistes du BTS, l'alternant IRSS bénéficie d'une montée en compétences spécifique au commerce dans l'environnement Sport par des MOOC, conférences, et évènements dans le domaine du Sport.

Les + de la formation

Un réseau d'entreprises partenaires dans le Sport avec des structures dans la grande distribution d'articles de sport, des fabricants, des entreprises de l'événementiel, des structures privées de pratiques sportives…

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau Bac général, pro ou techno, BP	**Niveau BTS - Bac +2**

Liste des certifications

BTS négociation et digitalisation de la relation client
Code RNCP : 38368

Métiers associés

D1501 — Animation de vente
D1406 — Management en force de vente
M1703 — Management et gestion de produit
M1704 — Management relation clientèle
D1401 — Assistanat commercial

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1845906S	Mixte	Rennes	29/08/2025	31/08/2027

Source : GREF Bretagne #23115169F