BTS négociation et digitalisation de la relation client

BTS NDRC

Certifiante | Contrat appr. | Formation continue

Réf. : 25180162F — Mise à jour : 27 octobre 2025

Organisme responsable : **TOTEM INITIAL**

Présentation de la formation

Objectifs

TOTEM FORMATION vous forme en tant que vendeur/manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Vous êtes amenés à communiquer, à négocier avec les clients et à partager les informations, organiser et planifier l'activité mais aussi mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise au sein de laquelle vous réalisez votre alternance (contrat de professionnalisation ou apprentissage)

Dans notre école de commerce à Rennes en Bretagne, nous vous formons pour les missions suivantes

- Développer un portefeuille clients à partir de l'analyse de son marché, de son secteur, de son entreprise et des cibles de prospects
- Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés aux clients
- Organiser, animer des évènements commerciaux
- Exploiter et enrichir les informations commerciales

Programme

Matières générales : Culture économique, juridique et managériale - Culture Générale et Expression - Anglais

Matières professionnelles : Relation client et négociation vente - Relation client à distance et digitalisation - Relation client et animation de réseaux - Ateliers de professionnalisation (coaching)

Le + TOTEM :

Les Négociales, un concours créé en 1989, a pour but de mettre en scène des sketchs de négociation proches de la réalité et jugés par de grands professionnels

Chaque année, une équipe TOTEM est constituée pour participer à la première étape de sélection de la ville de Rennes

Plusieurs étudiants sont donc coachés et accompagnés lors de ce concours

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

D1406 — Management en force de vente

M1703 — Management et gestion de produit

M1704 — Management relation clientèle

D1501 — Animation de vente

D1401 — Assistanat commercial

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2090842S	Présentiel	Cesson-Sévigné	01/09/2026	19/05/2028
2112133S	Présentiel	Cesson-Sévigné	31/08/2026	25/05/2028

Source : GREF Bretagne #25180162F