BTS négociation et digitalisation de la relation client

BTS NDRC

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro. | Formation continue

Réf. : 25180584F — Mise à jour : 19 octobre 2026

Organisme responsable : **ECOFAC BUSINESS SCHOOL RENNES RHADAMANTE**

Présentation de la formation

Objectifs

Le titulaire d'un BTS Négociation relation client est capable de :

- Organiser sa prospection
- Gérer la relation client
- Développer et fidéliser sa clientèle
- Analyser son portefeuille clients
- Utiliser des outils d'aide à la vente
- Améliorer le système d'information commerciale
- Négocier
- Développer le chiffre d'affaires d'une entreprise
- Gérer une équipe commerciale

Programme

Matières professionnelles
- Relation client et négociation
- Relation client à distance et digitalisation
- Culture numérique commerciale
- Mercatique
- Management commercial

Matières générales
- Langue vivante : Anglais
- Economie / droit
- Management des entreprises
- Culture générale et expression

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
2091355S	Présentiel	Cesson-Sévigné	02/09/2026	30/06/2028
2118431S	Présentiel	Cesson-Sévigné	01/09/2026	30/06/2028

Source : GREF Bretagne #25180584F