BTS négociation et digitalisation de la relation client

NDRC

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25183639F — Mise à jour : 22 octobre 2025

Organisme responsable : **ASSOCIATION SUP DE VINCI - CFA**

Présentation de la formation

Objectifs

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Programme

Enseignement général

- Culture économique, juridique et managériale (*CEJM)
- Ateliers de CEJM appliquée
- Culture générale et expression
- Anglais

Enseignement professionnel

- Relation client et négociation-vente
- Relation client et animation de réseaux
- Relation client à distance et digitalisation
- Ateliers de professionnalisation

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

D1401 — Assistanat commercial

D1406 — Management en force de vente

D1501 — Animation de vente

M1703 — Management et gestion de produit

M1704 — Management relation clientèle

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2103070S	Présentiel	Vannes	07/09/2026	15/07/2028

Source : GREF Bretagne #25183639F