



V1 : 20/01/26

Admission

Qualités requises

- Excellentes compétences relationnelles et commerciales
- Maîtrise du numérique et culture digitale
- Adaptabilité, autonomie et sens de l'analyse

Démarches

- Contacter le service apprentissage/CAD
- Entretien individuel et personnalisé
- Aide à la recherche d'une entreprise d'accueil

Contenu de la formation

Enseignement professionnel et général

Blocs de compétences :

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

Missions en entreprise

- Développement de la relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Animation de réseaux de partenaires et de distributeurs
- Gestion et exploitation de l'information commerciale
- Accompagnement du client tout au long du processus commercial

Objectifs de la formation

Être capable de :

- Développer et pérenniser la relation client
- Gérer la relation client à distance et de digitaliser les échanges commerciaux
- Exploiter les données commerciales et de conduire une stratégie omnicanale
- Animer et de développer un réseau de partenaires

Validation de la formation

Cette formation est validée par le diplôme de **BTS Négociation et digitalisation de la relation client**, de niveau 5.



Type de contrat et conditions d'accès

Durée	2 ans
Validation blocs de compétences	Non
Equivalence	Formation diplômante de niveau 5.
Suite de parcours et débouchés	Après l'obtention du BTS NDRC, il est possible de poursuivre ses études en licence professionnelle, bachelor ou école de commerce, notamment dans les domaines du commerce, du marketing digital ou du management. Les débouchés professionnels incluent des postes tels que commercial terrain, chargé de clientèle, conseiller commercial, responsable e-commerce, business developer ou technico-commercial. RNCP38368 - BTS - Négociation et digitalisation de la relation client
Délai d'accès	Délais liés à l'instruction et à la validation du dossier d'inscription.
Contact	service-apprentissagecad@cma-gers.fr
Méthodes mobilisées	Présentiel
Accessibilité aux personnes handicapées	Contactez le référent handicap : r.steyskal@cma-gers.fr
Modalités d'évaluation	Examen ponctuel et contrôle en cours de formation
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> • Bac STMG (Sciences et Technologies du Management et de la Gestion), idéal pour les bases en commerce et gestion. • Bac général, notamment avec des spécialités comme SES, mathématiques, ou HGGSP qui développent l'esprit d'analyse et la compréhension des enjeux économiques et sociaux. • Bac professionnel du commerce et de la vente (ex. Bac pro Métiers du commerce et de la vente) pour une approche plus pratique et terrain.
Prérequis du contrat d'apprentissage	<ul style="list-style-type: none"> - 15 ans et avoir terminé la classe de 3^{ème} - 16 à 29 ans révolus - Sans limite d'âge pour les travailleurs handicapés (RQTH)
Prérequis du contrat de professionnalisation	<ul style="list-style-type: none"> - 16 à 25 ans révolus - A partir de 26 ans : <ul style="list-style-type: none"> ○ Demandeurs d'emploi de 26 ans et plus ○ Bénéficiaires du RSA (Revenu de solidarité active) ○ Bénéficiaires de l'Allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de l'Allocation aux adultes handicapés (AAH)
Unités accessibles par mobilisation du CPF ou financement individuel	Tous les salariés et demandeurs d'emploi de plus de 18 ans
Tarif	9430€ / an Prise en charge complète pour un contrat d'apprentissage Prise en charge partielle ou totale pour tout autre dispositif selon la situation et le statut du candidat : nous consulter

Nom du certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse

Date d'enregistrement de la certification : 01/03/2024