

BAC+2

2026 - 2028

BTS - NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Formation continue



CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (BAC)

OU

- Justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle à temps plein dans un domaine en lien avec la finalité du BTS

DURÉE

840h de formation par an (sur 24 mois)

16 semaines de stage obligatoire*

TAUX DE RÉUSSITE

90% de réussite aux examens

TARIFS

Cursus 2 ans : **3 490€****

Frais d'inscription : **0€**



MÉTIERS CIBLES

- Commercial terrain
- Négociateur
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Télévendeur
- Conseil client à distance
- Technicocommercial
- Commercial e-commerce
- Etc ...

CERTIFICATION

BTS «Négociation et digitalisation de la relation client -» **niveau 5**, enregistré au RNCP, sous le numéro **38368**, par arrêté du **19/02/2018** publié au Journal Officiel du **06/03/2018**

Certificateur : Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

Taux d'insertion après ce diplôme : **71%**
Source : France Compétences



**La durée totale de la période de stage sur l'ensemble de la période de formation est de 14 à 16 semaines. Le stage peut se dérouler partiellement ou totalement à l'étranger sur un minimum de 4 semaines.*

*** plusieurs possibilités de financement sont accessibles, pour en connaître les modalités, merci de nous contacter a contact@eruditnovation.com*

BLOC DE COMPÉTENCES

La certification professionnelle est composée de plusieurs blocs de compétences à acquérir pour l'obtention de la certification professionnelle.

Il est possible de valider un ou plusieurs des blocs de compétences. Chaque bloc peut être acquis individuellement.

NOM DU BLOC	OBJECTIF DU BLOC
RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE	Cibler et prospecter la clientèle
	Négocier et accompagner la relation client
	Organiser et animer un évènement commercial
	Exploiter et mutualiser l'information commerciale
RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION	Maîtriser la relation client digitale
	Animer la relation client digitale
	Développer la relation client en e-commerce
RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX	Implanter et promouvoir l'offre des distributeurs
	Développer et piloter un réseau de partenaires
	Créer et animer un réseau de vente directe

MAIS QUELLES SERONT VOS MISSIONS EN ENTREPRISE ?

- Gérer la relation client de la prospection à la fidélisation
- Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés aux clients dans le respect des règles étiques et déontologiques
- Développer un portefeuille clients à partir de l'analyse de son marché, son secteur et son entreprise
- Organiser et animer des événements commerciaux
- Utiliser efficacement les technologies de l'information et de la communication spécifiques au métier

P'TIT TIPS !

Après ton BTS NDRC plusieurs chemins s'offrent à toi !

Tu peux te lancer dans le grand bain du marché du travail (et oui celui avec les cafés serrés et des réunions à 8h30).

Ou alors continuer avec nous sur une Licence, ou pour te la jouer un peu plus «Business vibes» tu peux viser le Master !

Si tu as des questions, appelle-moi ! Promis je suis plus dispo qu'un conseillé Pôle Emploi ! 🤗

Et n'oublies pas de t'abonner à nos réseaux !



PROGRAMME

MODULES DE FORMATION	HEURES 1ÈRE ANNÉE	HEURES 2ÈME ANNÉE
Relation client et négociation vente	180 h	180 h
Relation client à distance et digitalisation	150 h	150 h
Ateliers de professionnalisation	120 h	120 h
Culture économique, juridique et managériale	120 h	120 h
Relation client et animation de réseau	120 h	120 h
Anglais	90 h	90 h
Culture générale et expression	60 h	60 h
TOTAL	840 H	840 H

ACCÉSSIBILITÉ

Nos formations peuvent être adaptées pour les personnes en situation de handicap, notre référent handicap est à votre disposition pour échanger en toute confidentialité sur votre projet de formation, et pour mettre en place les éventuels aménagement spécifiques à prévoir.

Référent handicap
Dimitri RAULET DUPONT
contact@eruditnovation.com

DÉPOSE TA CANDIDATURE !

Pas de panique ! On t'accompagne dans ta recherche pour :

- Améliorer ton CV, et ta lettre de motivation
- T'aider à trouver un stage
- Réussir ton entretien d'embauche
- Te faire participer à des Job Dating

N'HÉSITES PLUS, ET APPELLE NOUS !

ERUDIT NOVATION

Siège : 21 Rue de Courcelles, 51100 REIMS
Locaux : 37 Bis Rue des Capucins, 51100 REIMS

Tél : 09 70 70 83 80

contact@eruditnovation.com
www.eruditnovation.com