



**SAINT-
ASPAIS**
MELUN



Action de formations en apprentissage

CAMPUS Saint-Aspais

36 rue Saint-Barthélemy
CS 20179 – 77007 MELUN Cedex

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client en alternance (contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation)



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

Il sait gérer de multiples points de contact pour installer une grande proximité avec les clients (fidélisation). Il doit investir les contenus commerciaux liés à l'usage des sites Web, des réseaux sociaux... Il doit posséder une véritable culture numérique

Il accompagne le client tout au long du processus commercial

METIERS ET LIEUX D'ACTIVITES

Débouchés professionnels :

- Vendeur, commercial terrain, négociateur, chargé d'affaires ou de clientèle, technico-commercial
- Télévendeur, conseiller à distance, téléprospecteur
- Animateur commercial, site e-commerce, commercial e-web-e-commerce
- Vendeur à domicile, représentant

Secteurs d'activités :

- Il exerce son activité dans toute forme d'organisation – artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique – proposant des biens ou des services avec toujours une démarche commerciale.

CARACTERISTIQUES DE LA FORMATION

Enseignements professionnels :

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

Enseignements généraux :

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

METHODES MOBILISEES

- Cas pratique, Mise en situation, conduite de projet
- Méthode expositive : Exposé, cours magistral
- Cours en présentiel.

MODALITE D'EVALUATION

- Mise en situation sur poste informatique : Logiciels Photoshop et WORDPRESS
- Epreuves écrites et orales ponctuelles en fin de formation

DURÉE DE LA FORMATION – 24 mois

RYTHME DE L'ALTERNANCE

- 1350 h de cours en centre de formation pour les deux ans
- 2300 h en entreprise pour les deux ans (à titre indicatif)

PRÉREQUIS

- Niveau de diplôme requis : diplôme de niveau 4

CONDITIONS D'ADMISSION

- Sélection sur dossier entretien de motivation et tests.
- Inscription définitive assujettie à la signature du contrat
- Voir Commission d'admission pour la définition d'un parcours de formation, selon équivalence ou blocs de compétences acquises sur d'autres certifications (RNCP 34030)

DÉLAI ACCÈS

- Inscriptions de février à Septembre sous condition d'être inscrits sur Parcoursup.

Début de formation : Septembre année N

Fin de formation : Juillet année N+2

SUITE DE PARCOURS ET PASSERELLES

Intégration en 3ème année de Licence, en école spécialisée ou en école de commerce.

Au campus :

- L3 Gestion des Organisations
- L3 Ressources Humaines
- L3 Commerce Vente Marketing

EQUIVALENCE ECTS

- 120 ECTS une fois le diplôme validé
- Niveau de sortie : 5 (Bac+2)

TAUX DE RÉUSSITE

- Ouverture en septembre 2020

Tarifs

Formation gratuite pour l'apprenti.e (prise en charge par les OPCO)
L'apprenti.e est rémunéré.e selon son âge et son niveau de formation
Coût contrat sur 12 mois : 8 500 euros par année

Pour tout renseignement vous pouvez nous contacter au :
01-60-56-59-59

Par mail : info.campus@institutionsaintaspais.fr

Mise à jour octobre 2021



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap "sous réserve que la situation de santé de la personne soit stabilisée, de l'absence de contre-indications à l'exercice de la profession et dans la limite d'aménagements raisonnables (loi du 11 février 2005)

Pour plus d'informations : contacter notre référent handicap :
j.rubalec@lycee-st-aspais.org