



**SAINT-
ASPAIS**
MELUN



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)

RNCP 38368 – Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche – Date d'enregistrement : 11/12/2023



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le BTS NDRC en alternance prépare de futurs professionnels de la vente en face à face ou à distance, orientés vers la satisfaction de la clientèle, en cohérence avec les objectifs fixés par l'entreprise :

- Développer un portefeuille clients
- Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils
- Organiser, animer des événements commerciaux
- Exploiter et enrichir les informations commerciales
- Animer la relation client digitale

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
- Maîtrise des outils digitaux

METHODES MOBILISEES

(Cours en présentiel.)

- Cas pratique, mise en situation, conduite de projet
- Méthode expositive : Exposé, cours magistral

MODALITE D'EVALUATION

- Au cours de l'année : devoirs sur table, devoirs maison, QCM, examens blancs, oraux d'entraînement
- Obtention du diplôme : épreuves ponctuelles orales et écrites
- En cas de non-obtention de l'examen, il vous sera possible de conserver certains résultats validés. Chaque cas sera étudié de manière individuelle
- Les softs skills sont évalués en entreprise. Les compétences, les connaissances et activités du référentiel sont évaluées au Campus

DURÉE DE LA FORMATION: 1350 h de cours en centre de formation

RYTHME DE L'ALTERNANCE : 2 jours CFA / 3 jours entreprise



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 :
a.bernard@institutionsaintaspais.fr

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 : 7650 euros HT
Pour tout renseignement vous pouvez nous contacter au :
01-60-56-59-59
Par mail : info.campus@institutionsaintaspais.fr

Mise à jour Mars 2025

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.

PRÉREQUIS

- Niveau de diplôme requis : diplôme de niveau 4

CONDITIONS D'ADMISSION

- Sélection sur dossier via PARCOURSUP, entretien de motivation.
- 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

DÉLAI ACCÈS

Ouverture des recrutements : en février

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 cours de la 1ère année de formation, entre septembre et décembre, il est possible de se réorienter vers une autre formation dispensée par le CFA. Conditionnée par le nombre de places disponibles, cette intégration sera validée après un entretien avec le responsable de la formation visée et l'étude de votre dossier.

Au campus :

- L3 Gestion des Organisations
- L3 Commerce Vente Marketing
- Bachelor Chargé.e de Développement des Ressources Humaines
- Bachelor Développeur Commercial et Marketing

EQUIVALENCE ECTS

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

TAUX DE RÉUSSITE

- Promotion 2024: 76%



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 :
a.bernard@institutionsaintaspais.fr

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 : 7650 euros HT

Pour tout renseignement vous pouvez nous contacter au :

01-60-56-59-59

Par mail : info.campus@institutionsaintaspais.fr

Mise à jour Mars 2025