



**SAINT-
ASPAIS**
MELUN

**MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE**
Liberté
Égalité
Fraternité

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 : 01/01/2024

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 :

- Bloc 1 - Relation client et négociation-vente
- Bloc 2 - Relation client à distance et digitalisation
- Bloc 3 - Relation client et animation de réseaux

Enseignements généraux :

- Culture économique, juridique et managériale
- Culture générale et expression
- Expression et culture en langues étrangères

METHODES MOBILISEES

(Cours en présentiel et en distanciel si nécessaire) Cours magistraux, études de cas, ateliers professionnels, travail collaboratif, environnement numérique de travail. Moyen : Salles de cours, salles informatiques, espaces collaboratifs, vidéoprojecteurs, tableaux numériques, ordinateurs et tablettes numériques... Pour développer et diffuser l'information et les cours , le Campus utilise Microsoft 365

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 (Voir évaluation certificative).
- 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

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance : Le référentiel d'évaluation est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et connaissances cohérent au regard de la finalité du diplôme. Il peut comporter des unités dont l'obtention est facultative. Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve. Les candidats s'inscrivent à l'examen du diplôme.



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 : c.lefeuvre@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 janvier 2026

Ceux qui ont préparé le diplôme dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la validation des acquis de l'expérience reçoivent de manière automatique, pour les unités du diplôme qui ont fait l'objet d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme, et donc des blocs de compétences correspondants. Ceux qui ont préparé le diplôme par une autre voie reçoivent cette attestation s'ils en font la demande. Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

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

RYTHME DE L'ALTERNANCE : 2 jours CFA / 3 jours entreprise (+3 semaines complètes)

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 :

Le titulaire du BTS NDRC exerce son activité dans toute forme d'organisation - artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique - proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en œuvre une démarche commerciale. Il assure la prise en charge internalisée ou externalisée de tout type de relation client. Le positionnement généraliste du diplôme BTS NDRC permet à son titulaire d'exercer dans tous les domaines d'activités sans exclusion, même si cette diversité peut exiger l'acquisition de compétences sectorielles complémentaires.

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

Délai de traitement de dossier: 1 semaine

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 | Bachelor Chef.fe de projets digitaux |
| • L3 Commerce Vente Marketing | Bachelor Développeur Commercial |

EQUIVALENCE ECTS

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

TAUX DE RÉUSSITE

Promotion 2025: 95%

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 janvier 2026

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 :
c.lefeuvre@institutionsaintaspais.fr

