

BTS Négociation & Digitalisation de la Relation Client



Manager commercial ayant pour mission la Gestion de la Relation Client

Missions

- Gérer la relation client
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Prospecter et fidéliser la clientèle
- Contribuer à la croissance du CA de l'entreprise

Digitalisation des activités commerciales (sites web, applications et réseaux sociaux, blogs...)


Domaines du commerce abordés

- Les techniques de négociation
- L'organisation et le management de l'activité commerciale
- La gestion de la relation client
- La gestion du Système d'Information Commercial

Secteurs concernés

- Tous les secteurs d'activité
- Tous types d'organisations

Exemple de formations poursuivies

- **Licence Commerce Vente Marketing (Bac+3)** 
- Licences professionnelles (Bac+3)
- Bachelors (Bac+3)
- Ecoles de Commerce spécialisées dans la Vente/ Business development (Bac+5)

INITIAL

APPRENTISSAGE

Durée de la formation

2 ans

Apprentissage possible

Pour qui ?

Les élèves titulaires d'un bac général, technologique ou professionnel

Rythme d'apprentissage

3 jours de formation

2 jours en entreprise

Qualiopi
processus certifié 

Exemple de débouchés professionnels

- Chef des ventes, responsable de secteur
- Négociateur, conseiller de clientèle
- Prospecteur, animateur des ventes
- Technicien de la vente à distance
- Commercial e-commerce

Contenu de la formation & Programme

BTS Négociation & Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Atouts du BTS

- Partenariat avec les entreprises
- Esprit marketing et démarche commerciale
- Méthodologie centrée sur la relation client
- Techniques de communication commerciale et de management commercial
- Culture économique, juridique et managériale
- Certification en Anglais niveau entrée B1, sortie C1
- Possibilité de stages et de poursuites d'études au Québec

Qualités requises

- Faculté d'adaptation
- Sens de l'organisation
- Goût du contact
- Dynamisme

Statut

Etudiant (14 à 16 semaines de stage sur les deux années)
Alternant en apprentissage

Institution Robin

Campus de Vienne Centre
1, cours Brillier
38200 Vienne

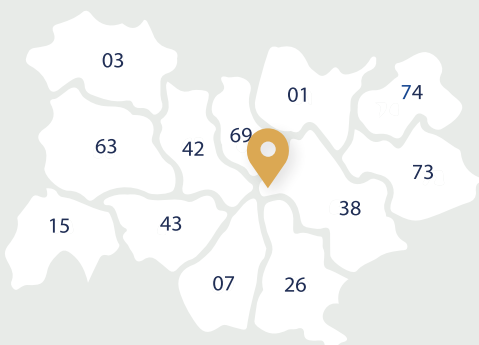
Contact - Initial

Pôle Enseignement Supérieur
04.74.53.09.78
enssup@institution-robin.fr

Contact - Apprentissage

Unité de Formation en
Apprentissage
04.74.53.09.78
ufa@institution-robin.fr

www.institution-robin.com



Volume horaire hebdomadaire (en initial)

Modules de formation	Année 1	Année 2
Culture générale et Expression	2h	2h
Anglais LV1 obligatoire	3h	3h
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Culture économique, juridique et managériale appliquée	1h	1h
Relation client et Négociation-Vente	6h	6h
Relation client à distance et Digitalisation	5h	5h
Relation client et Animation Réseaux	4h	4h
Atelier de professionnalisation	4h	4h
Total	29h	29h
Langue vivante étrangère 2 (option)	2h	2h