



# BTS Négociation Digitalisation et Relations Clients

CFP BAUDIMONT - ARRAS



## [Lien vers France Compétences](#)

### • PUBLIC

Être âgé.e de plus de 16 ans, jeunes, demandeurs d'emploi, salariés.es en reconversion

### • PRÉREQUIS

Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un niveau 4

### • MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'alternance.

Formation de septembre à juillet avec démarrage jusqu'à octobre

### • OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue, le.la jeune sera capable de :

- Maîtriser des outils informatiques et les nouvelles technologies de la communication
- Utiliser des plateformes web, des réseaux sociaux et autres moyens commerciaux comme les applications mobiles, ce qui induit un basculement des activités commerciales vers la digitalisation
- De créer et développer des relations étroites par l'entremise de nouvelles techniques de connexion, en intégrant les réseaux sociaux ou les applications dans les procédés et processus de vente par exemple
- Mettre en place une stratégie omnicanale
- Se pencher sur l'emploi des mêmes outils qui leurs servent à la prospection : blog, forums, contact physique avec le client...
- Susciter chez le client un sentiment d'être primordial

### • PERSPECTIVES POST-FORMATION

Avec le BTS NDRC, vous pourrez exercer au sein de 3 domaines de la vente : l'activité commerciale, la relation client et le management.

Accès direct à la vie active en tant que chargé.e de clientèle, attaché.e commercial.e ou montée en compétences par une spécialisation en poursuivant dans une licence générale ou professionnelle (licence CMER – CCSI – MGO – CVM)

<b>CODE RNCP</b>
34030
<b>NOM</b>
CERTIFICATEUR
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
<b>Date de publication de la fiche</b>
02/07/2019
<b>Date d'échéance de l'enregistrement</b>
01/01/2024



# ORGANISATION DE LA FORMATION

## • MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports Théoriques et pratiques – Enseignement général et Professionnel – Mise en situation professionnelle

## • MODALITÉS D'ÉVALUATION

Diplôme de l'enseignement supérieur de niveau 5  
Epreuves d'examen ponctuelles – épreuves écrites, orales et de mises en situation professionnelle  
Le référentiel de certification du BTS est organisé en unités constituées d'un ensemble, cohérent au regard de la finalité du diplôme, de capacités, savoir-faire, compétences et savoirs. Une unité correspond à un bloc de compétences mentionné au 1° du II de l'article L. 6323-6 du code du travail.

Quelle que soit la forme d'examen choisie, globale ou progressive, les candidats préparant le brevet de technicien supérieur dans le cadre de la formation professionnelle continue ou dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience reçoivent, pour les unités du diplôme préparé qui ont fait l'objet, au titre de la session en cours ou dans les cinq années précédentes, d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, y compris si elles ont été obtenues par la voie scolaire ou par la voie de l'apprentissage, une attestation délivrée par le recteur reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme.

## • NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 8 – maximum 28

## • DURÉE DE LA FORMATION

1350 heures en centre (pour un parcours normal) échelonnées sur 24 mois (possibilité d'adaptation de parcours selon la situation)

## • PROGRAMME

Culture générale et expression orale / écrite  
Langue vivante étrangère  
Culture économique, juridique et managériale  
Relation client et négociation – vente  
Relation client et animation de réseaux  
Appréhender et réaliser un message écrit  
Communiquer oralement  
Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

## • TARIFS DE LA FORMATION

Conditions tarifaires sur demande

Selon la prise en charge du financerur

## • ENTREPRISES

Toute forme d'organisation : artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique proposant des biens ou des prestations de services dès lors qu'une démarche commerciale est mise en œuvre. en « B to C » (Business to consumer) en direct avec les clients, et en « B to B » (business to business) avec les entreprises.

## • ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accueil et l'accès des publics en situation de handicap.

- Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Point Ecoute Accompagnement et Handicap :  
Geneviève LEMAITRE  
peacfp@baudimont.com

## • TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels	Taux de satisfaction	Taux d'insertion professionnelle à 6 mois
100,00%	91,67%	100,00%

## • VALEUR AJOUTÉE:

Accompagnement, sécurisation des parcours, passerelle formation initiale et apprentissage  
Projets pédagogiques  
Réseaux d'entreprises



## COORDONNÉES

CFP BAUDIMONT  
17 rue Saint Maurice – CS 40573  
62008 ARRAS Cedex  
03 21 16 18 00

## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE :

Charlotte ROGER