

PROFIL RECHERCHÉ

- Vous êtes dynamique et autonome dans vos tâches, avec un fort esprit d'initiative.
- Vous appréciez le contact avec les clients ainsi que la négociation et la persuasion et démontrez une aisance à évoluer dans des environnements numériques et digitalisés.
- Vous possédez d'excellentes compétences en communication et en relation client.

POURSUITE D'ÉTUDES

Le BTS **Négociation et Digitalisation de la Relation Client** (NDRC) est une formation professionnalisante qui vous prépare à devenir un **acteur clé** dans la **gestion de la relation client** et la **négociation commerciale**. En développant des compétences en **prospection**, **fidélisation client** et en **gestion de la relation client à distance** ou sur le terrain, vous apprendrez à **optimiser les échanges** avec vos clients et à contribuer activement à la **stratégie** de l'entreprise. Après l'obtention du diplôme, vous avez la possibilité de poursuivre vos études en **licence professionnelle** en commerce et marketing digital, en licence de management commercial opérationnel, en **Bachelor** en communication ou responsable commercial, pour acquérir des **compétences avancées** en gestion de la relation client, en stratégie digitale et en leadership, vous préparant à des **postes à responsabilité** dans divers secteurs.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Commercial(e)
- Chargé(e) d'affaire
- Chef(fe) de secteur
- Chef(fe) de projet digital
- Négociateur
- Chargé(e) de partenariats
- Conseiller(e) clientèle

INSCRIPTION

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire du Baccalauréat ou niveau VI

COMMENT S'INSCRIRE

- Formuler le vœu souhaité
- Prendre rendez-vous dans nos locaux
- Être en possession de ses documents :

Carte d'identité Bulletins de notes CV
Carte Vitale Lettre de motivation BAC

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Rendre le dossier d'inscription complet
- Inscription du 01 juillet au 31 décembre
- Entretien individuel, test admission et bilan
- Création de compte Linked in
- Refonte de CV et valorisation des compétences professionnelles
- Simulation d'entretien d'embauche
- Coaching stratégie de recrutement

CONTACT



👤 **Khaled AROUS**
✉ Contact@esmc-business-school.fr
☎ 06 14 88 03 63

RYTHME ET HORAIRE DE FORMATION

- 2 Jours formation | 3 jours entreprise
- De 9h00 à 13h00 puis de 14h00 à 17h30
- Début : Lundi 16 septembre 2024
- Fin : Mardi 30 juin 2025

BTS NDRC



NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Diplôme d'éducation national RNCP
38368 de niveau V



- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question en lien avec les documents proposés
- S'adapter à une situation d'échange
- Organiser un message oral
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées avec des notions économiques, juridiques et managériales
- Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et propositions de manière cohérente et argumentée

FORMATION

FRAIS D'ÉTUDES

- Totaleme**nt** GRATUIT en alternance
- Rémunéré**nt** selon la tranche d'âge
- Reste à charge de 0€ pour l'entreprise

CONTENU DE LA FORMATION

E1 : Culture générale et expression

E2 : Communication en langue étrangère

E3 : Culture économique, juridique et managériale

E4 : Relation client et négociation vente

E5 : Relation client à distance et digitalisation

E6 : Relation client et animation réseau

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES



👤 **Hédia AROUS**

✉️ harous@esmc-business-school.fr

☎️ 06 16 99 73 43

Référente Handicap et accompagnement socio professionnel à votre écoute afin de vous offrir un aménagement en adéquation avec vos besoins.

• Non toutes les salles adaptés aux personnes à mobilité réduite

UN ENVIRONNEMENT ACCUEILLANT

LES MOYENS HUMAINS

- Équipe pédagogique professionnelle, expérimenté et pluridisciplinaire.

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUE

- Salles de cours équipées d'écrans digitaux interactifs.
- Manuels et livres scolaires
- Supports pédagogiques remis à l'apprenant.

LES MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Portail YPARIO pour le suivi de la performance, de l'assiduité et la consultation des emplois du temps
- Livret d'apprentissage en entreprise
- Évaluation des acquis : - Contrôles continus
- BTS blanc en 1ère et 2ième année

ACCÈS

- 5 min en BUS (N°44 / 60 à partir de la gare Cergy Préfecture
- Sortie 10 de l'Autoroute A15 (Avec Parking extérieur et en souterrain)
- 20 Min à pied de la gare de Cergy - Préfecture

