



NIVEAU

BTS
niveau 5TAUX
DE RÉUSSITE
PROMO 2020

77%

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)

Commercial BtoB itinérant ou sédentaire

Chargé de clientèle

Téléconseiller

Animateur de réseau



V0.2 - AOÛT 2020



DURÉE DE LA FORMATION

1350 heures de formation
2 ans



RYTHME DE L'ALTERNANCE

2 jours au CFA
3 jours en entreprise
ainsi que 9 semaines entières de cours
au CFA - En présentiel



MODALITÉS D'ÉVALUATION

En fin de parcours



STATUT

Salarié rémunéré ou stagiaire de la
Formation Continue



COÛT DE LA FORMATION

Formation gratuite en apprentissage,
possibilité de prise en charge en
Formation Continue



ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux
personnes en situation de handicap,
sauf contre-indication. Nous consulter.



CONTACT

Michèle DARNEY
michele.darney@cfablagnac.org
05 62 74 73 72

LE MÉTIER

Vous êtes un vendeur-manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation. Vous avez vocation à devenir responsable d'une équipe commerciale. Vous exercez votre activité dans divers secteurs : services (banques, communication, agence immobilière, événementiel...), biens de consommation courante (matériaux de construction, fournitures de bureaux, industrielles, alimentaire...).

PRÉ-REQUIS

Être titulaire du BAC, de préférence Bac STMG option mercatique, ES, S ou de toute autre spécialité, ou d'un diplôme de niveau 4. Avoir au moment de la signature du contrat, entre 16 et 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage, pas de limite d'âge pour un contrat de professionnalisation.

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

- Renforcer la présence commerciale.
- Fidéliser une clientèle et développer le portefeuille clients.
- Conquérir un nouveau secteur géographique ou de clientèle et mettre en œuvre une campagne commerciale.
- Lancer un nouveau produit, proposer un nouveau service.

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL :

- Culture générale et expression
- Anglais ou Espagnol
- Culture économique, juridique et managériale
- Statistiques
- Gestion commerciale

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Négociation, vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Animation réseau
- Conduite et présentation de projets commerciaux
- Nouvelles technologies d'information et de communication

POURSUITE DE FORMATION

- Licence pro e-commerce et marketing numérique
- Licence pro manager technico-commercial
- Licence pro commercialisation de produits bancaires
- Licence vente, Licence commerce



CFA COMMERCE ET SERVICES

21 avenue Georges Brassens
31700 Blagnac
05 62 74 73 72
www.cfablagnac.org



L'expérience,
ça se pratique