

FORMATION PAR LA VOIE DE L'APPRENTISSAGE

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

2026/2028

07/09/2026 -> 30/06/2028

Le BTS NDRC permet d'acquérir les compétences pour gérer la relation client dans sa globalité (en présentiel, à distance, en e-relation), de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribuer ainsi à la croissance du chiffre d'affaires.

SITE CHAPELLE INTERNATIONAL

15 RUE DES CHEMINOTS
75018 PARIS

MÉTRO :
LIGNE 12 - PORTE DE LA CHAPELLE

CONTACT

Madjid TAMZALI
m.tamzali@gretameteHOR.com
06 08 16 89 13

Taux de réussite : 80 %
Taux satisfaction : 70 %
Taux de présentation à l'examen : 70 %
Taux de poursuite d'études global : 73 %



BTS
Négociation et digitalisation
de la relation client

Toujours connectée !



@gretameteHORparis



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

RNCP38368

- Acquérir les compétences pour gérer la relation client dans sa globalité (en présentiel, à distance, en e-relation), de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribuer ainsi à la croissance du chiffre d'affaires
- Investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux
- Gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec les clients/usagers et mieux les accompagner tout au long du processus commercial. Le titulaire du BTS NDRC peut faire valoir ses compétences auprès de tout type d'organisation (artisanale, commerciale ou industrielle, associative ou publique) qui propose des biens ou des prestations de services dès lors qu'une démarche commerciale est mise en œuvre.



CONTENU DE LA FORMATION

Bloc de compétences 1 - Relation client et négociation-vente :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Bloc de compétences 2 - Relation client à distance et digitalisation :

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Bloc de compétences 3 - Relation client et animation de réseaux :

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Bloc de compétences 4 - Produire des contenus pour le web :

- Mettre en place une stratégie éditoriale
- Créer des visuels attractifs
- Créer des maquettes fonctionnelles en respectant les règles d'UX

Matières générales :

- E1 - Culture générale et expression :
 - Appréhender et réaliser un message écrit
 - Communiquer oralement
- E2 - Langue vivante étrangère (Anglais)
- E3 - Culture économique, juridique et managériale

LA FORMATION

- Formation certifiante (Bac +2)
- Tarif tout public : 8 800€ / an
- Aucun frais pédagogique à la charge de l'alternant
- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Rythme : 2 ou 3 jours en centre selon semaine
- 1350 H (en centre)
- 2 ans de formation
- Contrôle en cours de formation (CCF)



RECRUTEMENT ET CONDITIONS D'ACCES

Prérequis :

- Être titulaire d'un BAC d'enseignement général, technologique ou professionnel
- Posséder de bonnes aptitudes commerciales et le sens de la relation client



Admission sur dossier (parcoursup et hors parcoursup)



ÉVOLUTION DE CARRIÈRE - POURSUITE D'ÉTUDES

Suite à cette formation, des poursuites d'études sont possibles en licence dans les domaines du commerce et du marketing.

Métiers visés :

- Chargé clientèle
- Attaché commercial
- Chargé d'affaires
- Assistant manager

CONTACTEZ-NOUS !

[HTTPS://GRETAMETEHOR.COM/](https://gretametehor.com/)

ou scannez le QR CODE

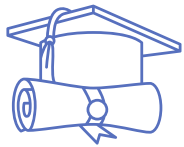


LES + DE L' ALTERNANCE

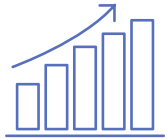
Contrat d'apprentissage



Des cours
théoriques
et pratiques



Un diplôme
reconnu



Une montée en
compétences
rapide et
opérationnelle



Le coût de la
formation pris
en charge par
l'entreprise



Un statut de
salarié avec
rémunération

