

BAC + 2
EN ALTERNANCE

BTS NDRC **NÉGOCIATION ET DIGITALISATION** **DE LA RELATION CLIENT**



LES MISSIONS DU TITULAIRE DU BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Le titulaire du BTS NDRC gère la relation commerciale dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation.

Le technicien supérieur NDRC est un E-commercial E-généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C...), et quelle que soit la forme de la relation client (en face à face, à distance, e-relation).

Ses missions vont de cibler et prospecter la clientèle, à négocier et défendre les marges jusqu'à maîtriser la relation client digitale.

- Rentrée 2022 : septembre
- Formation diplômante en alternance de niveau 5 (bac + 2) en 2 ans
- En contrat d'apprentissage :
- 1 semaine à SUP'TG Niort et
1 semaine en entreprise
- Une expérience professionnelle et un statut de salarié : couverture sociale et congés
- Tarif et modalités de financement : nous consulter

LES MÉTIERS OCCUPÉS À LA SORTIE DE LA FORMATION

Commercial, Délégué commercial, Agent commercial
Conseiller de clientèle
Télévendeur, Téléprospecteur
Attaché commercial
Négociateur
Animateur commercial

Pour ensuite évoluer vers :

Responsable des ventes
Manager commercial
Chef de secteur
Directeur Commercial
Superviseur
Responsable e-commerce

... ou bien créer son entreprise.

Dans quels secteurs d'activités :

Il exerce au sein d'entreprises, d'établissements ou d'agences relevant de secteurs extrêmement diversifiés: l'industrie, l'immobilier, les transports, les communications, la banque, l'assurance, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies, ...
Selon le secteur d'activités, la clientèle peut être composée de particuliers et d'entreprises.

Quelles sont les poursuites d'études possibles avec SUP'TG Niort ?

Intégrer une formation BAC +3 :
Responsable de Développement Commercial
Responsable de la Distribution
Conseiller multi-canal de clientèle particuliers en banque assurance
Chef de projet web et stratégie digitale



PRÉ-REQUIS

Être titulaire du Baccalauréat (niveau 4) ou diplôme équivalent

PROGRAMME DE FORMATION

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

Relation client à distance et digitalisation

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

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

Culture économique, juridique et managériale

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée :

- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions et des méthodologies économiques, juridiques ou managériales

- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Culture générale et expression

Appréhender et réaliser un message écrit :

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

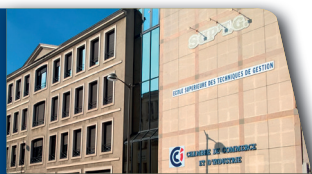
Communiquer oralement :

- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

Anglais

- Compréhension de documents écrits
- Production et interaction orales

LES + DE SUP²TG NIORT



- un contact privilégié avec les entreprises du réseau de la CCI Deux-Sèvres
- une formation adaptée au monde du travail
- des formateurs expérimentés dont des professionnels
- une expérience de plus de 25 ans dans l'alternance
- suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise
- travaux de groupes en mode projet
- examens blancs pour préparer l'examen final

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Vous êtes candidat :

Nathalie MEBREK - 06 15 56 64 09 - n.mebrek@cci79.com

vous souhaitez recruter :

Pascale MOREAU

06 23 54 26 50

p.moreau@cci79.com

Nathalie BRIAND

06 12 32 41 33

n.briand@cci79.com

Pour les personnes en situation de handicap, vous pouvez contacter notre référent handicap Thierry BONNET au 06 46 46 60 21

10, place du Temple - B.P. 90314 - 79003 Niort Cedex

T. 05 49 28 79 79