

Niveau 5 | Sur 2 ans | **Apprentissage**

Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Clients (NDRC)

Formation disponible sur **Aix-en-Provence**

Code diplôme 320 31212 RNCP 38368 Niveau 5

Date d'enregistrement au JO / BO : 06/03/2018

Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028



Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans différents secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation). Formation d'une durée de 1 350 heures sur deux ans.

PRÉREQUIS

Pour intégrer la formation, il faut...

- Avoir moins de 30 ans
- Titulaire du baccalauréat
- Profil privilégié bac « STMG » ou bac professionnel « Métiers de la Vente »
- Mobilité sur la région

APTITUDES

Les qualités nécessaires pour exercer ce métier

- Aisance relationnelle
- Organisation et autonomie
- Sens du travail en équipe
- Rigueur et minutie
- Goût du challenge

COMPÉTENCES MÉTIER

Les tâches que je vais apprendre

- Cibler et prospecter une clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Digitaliser la relation client
- Animer les réseaux commerciaux

OBJECTIF DE FORMATION

- Former des collaborateurs afin de contribuer au dynamisme de l'entreprise
- Acquérir les compétences commerciales nécessaires
- Mener à bien des négociations
- Optimiser et développer les ventes et le service clients

FINANCEMENT

- **Formation prise en charge**
- **Salaire payé par l'entreprise**
- **Aides financières possibles** pour le permis de conduire/ l'accès au logement/l'achat d'équipement pédagogique

MODALITÉS PRATIQUES

Quand et comment intégrer la formation

- Entrée en continu tout au long de l'année en fonction des places disponibles
- Pré-inscription sur dossier
- + entretien de positionnement
- Inscription à la signature d'un contrat d'apprentissage validé
- Possibilité d'aménager un parcours individuel (bénéfice d'équivalence ou de maintien de notes...)

ACCESSIBILITÉ

- **Accès transport en commun :** Réseau Aix-en-bus, arrêt bourse ou Pasteur
- Accès PMR (nous consulter)
- Modalités de formation adaptées aux PSH

Prendre contact auprès du référent handicap de l'établissement :

Hélène Ingouf
06 07 20 59 09
hingouf@formationmetier.fr



ÉTUDES | 2 ANS D'ALTERNANCE CFA/ENTREPRISE | 35h/semaine - 16h en centre, examen inclus



CONTENU

Méthodes pédagogiques

- Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques en présence de formateurs experts
- Cours en présentiel et en distanciel : bimodal, hybride, asynchrone et synchrone
- Suivi individualisé
- Suivi en entreprise

Contenu de la formation

- E1 : Culture Générale et Expression
- E2 : Langue Vivante Anglais
- E3 : Culture Economique Juridique et Managériale
- E4 : Relation-client et Négociation-Vente
- E5 : Relation Client à distance et digitalisation
- E6 : Relation client et animation de réseaux

**MODALITÉS
D'ÉVALUATION
ET DE
CERTIFICATION**

- Examen national du Brevet de Technicien Supérieur
- Épreuves ponctuelles ; 5 sessions d'examens blancs sur deux ans
- Validation des domaines de compétences
- Possibilité de conserver le bénéfice de notes acquises aux examens antérieurs

Taux moyens de l'UFA Sainte-Marie



Taux de réussite

2023
50 %

2024
100 %

Taux d'emploi

2022
100 %

2021
100 %

Plus d'informations détaillées sur nos indicateurs

<https://cfcsaintemarie.com/>

APRÈS LA FORMATION |



- **Participation active au placement des alternant(e)s** pour vous aider à préparer votre sortie
- **Suivi et accompagnement à la poursuite d'étude ou à l'insertion professionnelle**

**POURSUITE
DES ÉTUDES**

- Licence professionnelle E-commerce et Marketing Numérique (niveau 6)
- Licence professionnelle E-commerce et Stratégie Digitale (niveau 6)
- Licence professionnelle Action Commerciale Inter entreprise (niveau 6)
- Licence professionnelle Marketing Relationnel et Négociation B to C (niveau 6)

**EMPLOIS
POSSIBLES**

- Commercial
- Chargé d'affaires/de clientèle
- Animateur commercial e-commerce
- Responsable d'équipe
- Vendeur/Télévendeur
- Représentant
- Responsable de secteur
- Superviseur

PLUS D'INFORMATION ? Contactez le secrétariat

| 04 42 23 80 41 | cfc@lyceesaintemarie.org |

Référent handicap : Hélène Ingouf - hingouf@formationmetier.fr