

BTS NDRC

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



BAC +2
(120 ECTS)

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE
*Liberté
Égalité
Fraternité*

Découvrez
la formation



89%

Taux de réussite
moyen

69%

Taux d'insertion
à 6 mois

89%

Taux de satisfaction
apprenants

Données relatives à la filière ou la formation, pour l'année 2024-2025

PUBLIC

Formation ouverte à tout public
de plus de 16 ans.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un BAC.

DURÉE ET DATE

2 ans.

De septembre à juillet.

TARIF PAR ANNÉE

~~7 650 €/an~~ **GRATUIT***

*Coût pris en charge par l'OPCO
et l'entreprise dans le cadre d'un
contrat en alternance.

SALAIRE DE L'APPRENTANT

Entre **492 €** (27% du SMIC) et **1 823 €**
(100% du SMIC)*.

*Sauf convention collective plus
avantageuse.

ADMISSION

Parcoursup (si éligible)

et s'inscrire sur le site
campussuddesmetiers.com.

Passer les tests de positionnement
et l'entretien.

CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 5 (BAC+2)**

Code RNCP : 38368

Certificateur : Ministère de l'En-
seignement Supérieur et de la
Recherche

Date d'échéance : 31/12/2028

RYTHME D'ALTERNANCE

2 jours campus / 3 jours entreprise.

MODALITÉS

Format : en **alternance**.

Type de session : 100% **présentiel**.

Lieu : à Nice.

LES OBJECTIFS

- Cibler et prospector 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

LES + DU CSM : pourquoi nous choisir ?

- Salles de cours connectées (vidéo projecteur interactif, système de visio, flip chart, tableau d'expression, ...)
- PC portables individuels avec MS Office 365, accès wifi, ...
- Centre de Ressources
- Pédagogie active et collaborative
- Espace de vente pédagogique (magasin)
- Formateurs professionnels experts
- Mise en situation, cas pratiques, dossiers

LE PROGRAMME

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

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

LES DÉBOUCHÉS H/F

- Attaché commercial
- Community manager
- Commercial sédentaire
- Chargé de clientèle

LES POURSUITES

- Bachelor Responsable de Développement Commercial (Bac+3)
- Bachelor Responsable de Commerces et de la Distribution (Bac+3)
- Licence (Bac+3)

L'ÉVALUATION

- Évaluation à la fin de la 2ème année
- Juin - Juillet

SERVICE EXCLUSIF D'ACCOMPAGNEMENT

Dès votre admission, un **Chargé de Relation Clients** vous aidera dans vos démarches et votre recherche d'entreprise.

Il vous présentera et vous **mettra en relation avec les meilleures entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

LA FILIÈRE COMMERCE AU CAMPUS

La **filière Commerce** offre la possibilité de suivre des formations de qualité académique d'une école de commerce pour se former aux métiers du **commerce**.

Tous les cursus sont dispensés par une équipe pédagogique stable de **formateurs en CDI à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur**. Ils sont tous **experts dans leurs domaines** avec une **grande expérience professionnelle** du secteur.

LES + DU CAMPUS

✈ Mobilité internationale

☕ Cafétéria et Food Truck

🏟 1000 m² d'espaces sportifs

📱 Application mobile

♿ Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

🚌 Transports de proximité

csm
Campus Sud des Métiers

Marco ROSELLI
Chargé de Relation Clients
marco.roselli@cote-azur.cci.fr
04 92 29 48 28 | 07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice
campussuddesmetiers.com

