

BTS NDRC - Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Commerce - Achats - Vente

PROMEO

09/05/2026

Public et prérequis

Tout public

Titulaires d'un BAC ou tout autre diplôme de niveau 4 (brevet professionnel, titre pro).

Validation et certification

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
Certification professionnelle enregistrée au RNCP par le MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE et reconnue par l'Etat.
Fiche RNCP n° 38368 enregistrée au JO/BO le 06/03/2018 – code NSF 312

Validation par bloc possible

Le diplôme est composé des blocs de compétences suivants :
RNCP38368BC01 - Relation client et négociation-vente

RNCP38368BC02 - Relation client à distance et digitalisation

RNCP38368BC03 - Relation client et animation de réseaux

Préparation à la certification Voltaire

Préparation et passage d'une certification en anglais

Modalités de la formation

1 semaine en centre

1 semaine en entreprise

En présentiel et en distanciel (10%)

Pré-inscription en ligne sur notre site internet et candidature possible sur Parcoursup

Admission sur dossier et entretien

Accompagnement dans la recherche d'entreprises

Début de la formation : septembre 2026

Les plans d'accès à nos différents sites sont disponibles sur notre site internet

Passerelles - Métiers - Débouchés

Vendeur(se) - Conseiller(ère)

Commercial(e) terrain ou e-commerce

Chef(fe) de secteur

Animateur(trice) réseau ou animateur(trice) des ventes

Délégué(e) commercial(e) - Conseiller(ère) commercial(e)

Vendeur(se) à domicile

Contenu de la formation

Compétences générales

Culture générale et expression

Anglais

RÉFÉRENCE

COAV0014

CODE RNCP

38368

CENTRES DE FORMATION

Beauvais, Compiègne, Amiens

DURÉE DE LA FORMATION

2 ans / 180 jours / 1350 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

Taux de réussite à l'examen **91,7 % en 2025**

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternateurs
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Culture économique, juridique et managériale

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 client 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 piloter un réseau de partenaires
Créer et animer un réseau de vente directe