# BTS NDRC - Négociation et Digitalisation de la Relation Client

# PROMEO

Commerce - Achats - Vente

27/11/2025

# 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

NCP34030BC04 - Appréhender et réaliser un message écrit

NCP34030BC05 - Communiquer oralement

NCP34030BC06 - Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

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 (20%)

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 : août 2025

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(ffe) de secteur

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

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

Vendeur(se) à domicile

#### **RÉFÉRENCE**

**COAV0014** 

CODE RNCP

38368

#### **CENTRES DE FORMATION**

Beauvais, Compiègne, Amiens, Friville

#### **DURÉE DE LA FORMATION**

2 ans / 180 jours / 1353.75 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

86,4 % en 2024

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternautes
- 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

# Contenu de la formation

Amiens - 03 22 54 64 00 Beauvais - 03 44 06 15 20 Compiègne - 03 44 20 70 10 Friville - 03 22 60 20 20 Saint-Quentin - 03 23 06 28 88 Senlis - 03 44 63 81 63 Soissons - 03 23 75 65 75

#### Compétences générales

Culture générale et expression Anglais 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

Amiens - 03 22 54 64 00 Beauvais - 03 44 06 15 20 Compiègne - 03 44 20 70 10 Friville - 03 22 60 20 20 Saint-Quentin - 03 23 06 28 88 Soissons - 03 23 75 65 75