

# BTS NDRC

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION  
DE LA RELATION CLIENT



## Objectifs

Le BTS NDRC forme des experts en relation client et négociation digitale. Ils apprennent à prospecter, fidéliser et gérer la relation commerciale.

## Diplôme préparé

- Diplôme d'État BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Commerciale de niveau 5. Diplôme d'État enregistré par l'arrêté ministériel du 25/01/2023.
- Code RNCP 38368
- 120 crédits ECTS

## A PROPOS DU BTS NDRC

Le BTS NDRC forme des professionnels de la relation client aux compétences polyvalentes. Il prépare aux métiers commerciaux en intégrant les techniques digitales de négociation et de communication. La formation développe une expertise complète, de la prospection à la fidélisation client, dans différents secteurs d'activité. Les débouchés sont nombreux : commercial, conseiller, chargé de clientèle, animateur de vente.



 04.99.67.87.83

 [avama.org](http://avama.org)

 [contact@avama.org](mailto:contact@avama.org)

 380 rue du salaison  
34130 Mauguio

## Programme

### Matières professionnelles :

- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

### Matières générales :

- Culture générale et expression
- LV1 : Anglais
- Culture économique, juridique et managériale



## Débouchés

- **Poursuivre des études** vers un Bachelor Responsable des Etablissements Commerciaux et E-Business.
- **Intégrer le marché du travail** sur des postes de : Commercial(e) terrain, chargé(e) d'affaires ou de la clientèle, conseiller(ère) clients, assistant(e) responsable e-commerce, animateur(trice) réseau.
- **Evolution de carrière** : Le diplômé peut évoluer vers des postes à responsabilités (responsable commercial, responsable clientèle...) pour encadrer des équipes et participer à la stratégie d'entreprise. Il/elle peut également se spécialiser dans les domaines du marketing, du e-commerce ou dans un secteur d'activité (sport, luxe, hôtellerie...).

## EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE

- Développer un portefeuille client, qualifier des leads.
- Prendre des rendez-vous pour les membres de l'équipe commerciale
- Animer des opérations commerciales
- Conseiller le client
- Suivre des reporting commerciaux
- Animer et publier des contenus commerciaux sur le web
- Produire des outils d'aide à la vente (argumentaire, plaquettes...), utilisation des outils de l'IA.
- Mener et analyser des opérations e-commerce

Une alliance des compétences traditionnelles du BTS NDRC et des outils numériques innovants, dont l'intelligence artificielle.

La réalisation d'événements (compétition sportive, exposition culturelle...) nécessitant l'utilisation des techniques digitales de négociation/vente.

Une approche professionnelle et professionnalisante grâce à un tutorat individualisé.

 04.99.67.87.83

 [avama.org](http://avama.org)

 [contact@avama.org](mailto:contact@avama.org)

 380 rue du salaison  
34130 Mauguio