

B.T.S.

Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) en alternance, obtention de 120 crédits ECTS

Le B.T.S, 1^{er} étape d'un parcours BACHELOR

 ltpsully.com

Sully
Formation



Préinscription

L'alternance

Le cursus du BTS NDRC en alternance s'effectue en 2 ans. 1350 heures, de septembre 2023 à juin 2025.

Vos professeurs seront issus de filières générales et techniques et des formateurs issus du monde de l'entreprise participeront à votre formation.

Vous serez 2 jours en formation et 3 jours en entreprise, en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Lorsque vous aurez obtenu votre diplôme, vous justifierez de 2 ans d'expérience qui peuvent faire la différence sur le marché de l'emploi.

Vous serez, peut-être même embauché directement dans la société dans laquelle vous aurez effectué votre alternance, ou vous pourrez continuer votre alternance pour obtenir en un an un Bachelor (BAC+3).

Rémunération : Lorsque vous réalisez une formation en alternance, l'un des principaux avantages, en plus de réaliser une formation professionnelle, est la rémunération. Elle sera comprise entre 55% et 100% du SMIC (ou du minimum salarial de la branche professionnelle) en fonction de vos diplômes et de votre âge.

Coût de la formation. Pris en charge sous conditions par l'OPCO de l'entreprise.

Profil du candidat

- Sens du contact et du relationnel
- Bonne présentation
- Dynamique et enthousiaste
- Tenace et autonome et Résistant au stress
- Appréciant les Challenges
- Mobile et disponible

Domaines de compétence

Dans un contexte de mutations profondes des métiers commerciaux, cette formation conduit à une qualification professionnelle dans le domaine commercial pour la vente de produits ou services auprès de particuliers ou de professionnels en face à face ou à distance.

Postes et fonctions visés

Attaché(e) Commercial(e), animateur(trice) d'une équipe de vente, responsable de secteur, animateur(trice) des réseaux fournisseurs ou grossistes dans des entreprises de tous secteurs d'activité et de toutes tailles.

Poursuite des études en alternance.

Admission sur concours en ESC.

Avec l'Institut Supérieur de Commerce et Management de Sully:

Bachelor Marketing Commerce et Négociation.

Bachelor E-Marketing.

Bachelor Banque Assurance.

Bachelor Chargé(e) des Relations humaines

Responsable des Systèmes QHSE.

Tous les titres préparés sont inscrits au RNCP

Formations organisées par les écoles de vente (ex Renault), licences professionnelles.

Si vous êtes intéressé(e) par une de nos formations et que vous êtes en **situation de handicap**, n'hésitez pas à nous contacter.

Taux de réussite 82 %

Taux de satisfaction 87 %

Programme pédagogique

Enseignement de spécialité

L'objectif de cet enseignement spécialisé est de donner tous les atouts pour une organisation optimale de la prospection, les visites de la clientèle, les négociations et conclusions, la production de l'information commerciale, et le management de l'activité commerciale...

Ce professionnel sera aussi performant dans la relation client instaurée à distance et à la digitalisation de l'activité commerciale (sites web, réseaux sociaux, applications, e-mailing...).

Bloc de compétences n° 1

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

Bloc de compétences n° 2

Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanal
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Bloc de compétences n° 3

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

Enseignement général

Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit.
- Communiquer oralement.

Culture économique, juridique et managériale appliquée

- Approfondissement des dimensions économique, juridique et managériale en relation avec les situations professionnelles caractéristiques du métier.

Culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée :
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Langue vivante étrangère 1 Niveau B2

- Compréhension de documents écrits et de l'oral
- Production et interactions écrites et orales

Méthodes Pédagogiques utilisées

- Cours en présentiel (travaux pratiques et cours théoriques), mise en situation professionnelle
- Outils mobilisés : Proiciel, salles informatiques
- Formateurs(trices) en domaines généraux professionnels

Modalités d'évaluation

Contrôles continus, 2 BTS Blanc/An, Épreuves officielles



Informations & préinscriptions

Tél. : 04 91 92 81 94 / 06 65 76 63 05

Email: contactalternance@ltpsully.com

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille

