

## BLOCS DE COMPÉTENCES VISÉS LORS DE LA FORMATION

RNCP38368BC01 - Relation client et négociation-vente  
RNCP38368BC02 - Relation client à distance et digitalisation  
RNCP38368BC03 - Relation client et animation de réseaux

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

En présentiel et/ou distanciel  
Alternance entre théorie et pratique  
Formation en situation de travail (AFEST)  
Évaluations en CCF et/ou ponctuelles  
E1 : Culture générale et expression  
E2 : Langue vivante étrangère  
E3 : Culture économique, juridique et managériale  
E4 : Relation client et négociation-vente  
E5 : Relation client à distance et digitalisation  
E6 : Relation client et animation de réseaux

## PRÉ-REQUIS

Avoir valide un diplôme de niveau baccalauréat ou de niveau 4.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) forme des professionnels capables de gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation, en intégrant les outils numériques. Les étudiants y développent des compétences en négociation, vente, gestion de projet commercial et utilisation des technologies digitales (CRM, réseaux sociaux, e-commerce). Ce diplôme prépare à répondre aux évolutions du commerce, notamment à travers la digitalisation et l'omnicanalité, pour devenir des acteurs clés de la stratégie commerciale des entreprises.

## POURSUITES D'ÉTUDES

- Licence Professionnelle Management des Activités Commerciales
- Licence Pro E-Commerce et Marketing Numérique
- Bachelor Marketing Digital
- ...

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chargé d'affaires
- Chargé de clientèle
- Assistant E-commerce
- Commercial
- Community manager
- Animateur réseau
- Technico-commercial

## DÉTAILS DE LA FORMATION

- Présence d'un(e) référent(e) handicap et d'un(e) assistant(e) de formation sur site
- Calendrier de formation sur demande
- Intégration à tout moment dans l'année sur étude du dossier
- Individualisation du parcours de formation

## MOYENS TECHNIQUES

- SELF
- Salles de cours et d'informatique
- Ordinateur portable et/ou tenue professionnelle fournis

## TARIFS

En contrat d'apprentissage et de professionnalisation, le coût de la formation est pris en charge à 100% par l'OPCO de l'entreprise (Autre statut nous consulter)

## DURÉE DE LA FORMATION

En centre de formation le nombre d'heures total sur 2 ans est de 980H

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Délais : réponse sous 5 jours maximum  
Modalités : Ci-dessous le QR code ou le lien

## BESOIN D'UN PARCOURS ADAPTÉ ?

Veillez contacter notre référente Handicap :  
nadege.anseume@cfatrajectoire.fr  
Tél : 01 88 62 00 30  
Pour + d'information scannez le Code QR



## POSTULER SUR NOTRE SITE INTERNET

OU  
www.cfatrajectoire.fr



## CFA Trajectoire - Proxima

### Contacts pour une formation :

01 88 62 00 30  
contacts@cfatrajectoire.fr  
www.cfatrajectoire.fr

**TAUX DE RÉUSSITE 2024 : ND%** pour 00 candidats

Pour nos formations niveau 5 (BTS) :

Taux d'interruption en cours de formation : ND% / Taux de rupture des contrats d'apprentissage conclus : ND%

Taux d'insertion professionnelle BTS après 1 an sortants 2021 : 75% (source DARES 2023)

Pour plus d'éléments statistiques et connaître les plus-values établissements : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr>