

# BTS - NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Durée : 2 ans

Niveau : 5

Type de formation : Alternance

RNCP : 38368 publiée le 24/06/24

Certificateur : ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche



## OBJECTIF DE LA FORMATION

L'activité du titulaire du brevet de technicien supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) s'inscrit dans un contexte de mutations profondes et permanentes des métiers commerciaux, liées elles-mêmes aux évolutions et à la place qu'occupe la fonction commerciale dans les stratégies des entreprises et des organisations.

## BLOCS DE COMPÉTENCES VISÉS LORS DE LA FORMATION

Le référentiel d'évaluation est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et connaissances cohérent au regard de la finalité du diplôme. Chaque unité correspond totalement ou partiellement à un bloc de compétences et à une épreuve. Sur demande, et automatiquement pour la formation professionnelle continue, les candidats reçoivent, pour les unités du diplôme qui ont fait l'objet d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme, et donc des blocs de compétences correspondants

**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

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 validé un diplôme de niveau Baccalauréat (ou de niveau 4).

## POSTULER SUR NOTRE SITE INTERNET



<https://cfatrajectoire.fr/inscription/>

## 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

- Espace de restauration
- Salles de cours et d'informatique
- Ordinateur portable et/ou tenue professionnelle fournis
- Espace de détente
- Plateau technique commerce & soin santé

## 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 1 350H

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Délais : réponse sous 5 jours maximum

Modalités d'inscription : scannez le QR code ou accédez grâce au lien

## 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 ;
- ...

## STATISTIQUES NATIONAL

*Certificateur via france compétences : Non publiées à ce jour  
Année d'obtention de la certification :*

Nombre de certifiés :

Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae :

Taux d'insertion global à 6 mois : %

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : %

Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans : %

## NOS RÉSULTATS

Taux de réussite global : 83%

Taux de satisfaction du CFA : 88%

Taux d'insertion global : 90%

Taux de participation au diplôme pour 2025 : NC%

Taux de réussite au diplômes pour 2025 : NC%

Taux de poursuite d'études : NC%

*Pour nos formations de niveau 5 (BTS) :*

Taux d'interruption en cours de formation : 17,2%

Taux de rupture des contrats d'apprentissage conclus : 10,3%

Taux d'insersion professionnelle après 1 an sortants 2022 : 74%

Valeur ajoutée de l'établissement : +7points

(source INSERJEUNES Nov.25)

Pour plus d'éléments statistiques et connaître les plus-values établissements :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr>

## DÉCOUVREZ NOS PARCOURS DE FORMATION & PASSERELLES



<cfatrajectoire.fr/nos-passerelles-cfa-trajectoire/>

## BESOIN D'UN PARCOURS ADAPTÉ ?

Veuillez contacter notre référente Handicap :  
[nadege.anseaume@cfatrajectoire.fr](mailto:nadege.anseaume@cfatrajectoire.fr)

Tél : 01 88 62 00 30

Pour plus d'information scannez le Code QR



<cfatrajectoire.fr/cfa-trajectoire-handicap-inclusion-apprentissage-78/>



## RÉMUNÉRATION

La formation en alternance est gratuite et rémunérée dans le cadre du contrat de travail ou de stage.

<cfatrajectoire.fr/nos-passerelles-cfa-trajectoire/>

## CFA Trajectoire - Proxima

Contacts pour une formation :

01 88 62 00 30

[contacts@cfatrajectoire.fr](mailto:contacts@cfatrajectoire.fr)

[www.cfatrajectoire.fr](http://www.cfatrajectoire.fr)



2