

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client par la voie de l'apprentissage

Mis à jour le 13 mai 2026

Conditions d'entrée et prérequis

Toute personne titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 4 ou avoir une scolarité complète y conduisant

Public visé

Public éligible à la signature d'un contrat d'apprentissage

Rythme

Alternance

Durée en centre

1100 heures

Durée en entreprise

560 heures

Validation

- BTS NDRC
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Modalités d'évaluation

Evaluations en CCF (Contrôle en Cours de Formation) et/ou épreuves ponctuelles

Entrée-sortie permanente

Non

RNCP/RS 38368 : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368/>

Objectifs professionnels

- Développer une stratégie commerciale et marketing (commerce et e-commerce)
- Accompagner le client tout au long du processus commercial
- Animer un réseau de vente
- Veiller au respect des règles éthiques et déontologiques

Contenu

Enseignements professionnels

- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

Modalités pédagogiques

Face à face pédagogique ; Mise en situation ; Travaux pratiques ; Mise en situation sur plateaux techniques professionnels ; Ateliers en groupe

Méthode

- Cours en groupe et/ou en sous-groupe
- Echanges individuels avec le formateur référent

Moyens

- Salles banalisées, salle multimédia
- Livres et supports
- Plateaux techniques de la section commerce

Profil des intervenants

Formateurs-trices issu-e-s de l'équipe pédagogique de la section BTS Commerce Management des Lycées diplômés et dont les profils ont été validés par le Rectorat Nancy-Metz

Les plus

Taux de satisfaction

87%

Réussite aux examens

80%

Insertion professionnelle

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client par la voie de l'apprentissage

80%

Délais et modalités d'accès

Entretien de motivation, de confirmation de projet et test de positionnement

Financements possibles

Prise en charge des frais de formation possible par l'OPCO

Poursuite de parcours

– Emplois : Assistanat commercial, Management en force de vente, Animation de vente, Management et gestion de produit, Management relation clientèle
– Poursuite de parcours : licence professionnelle du domaine commercial, école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée

Référent handicap

Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Réseau

- GRETA-CFA Lorraine Est
- 11 rue Jean-Baptiste Dumaire BP 61165
57215 SARREGUEMINES Cedex
- greta-lorraine-est@ac-nancy-metz.fr
- 03 87 98 96 00