



BTS

# Négociation et Digitalisation de la Relation Client

RNCP : 34030  
Référentiel : [lien](#)

Formation proposée par  
Lycée Pasteur Mont Roland  
Membre du CFA ASPECT

Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre/ 1 semaine en entreprise  
Durée de la formation : 1 365 h sur 2 ans

## Les + Lycée Pasteur Mont Roland

- ⊕ Accompagnement personnalisé à la recherche d'un lieu d'apprentissage
- ⊕ Rythme d'alternance adapté au besoin des employeurs
- ⊕ Une expérience dans l'alternance de plus de 30 ans
- ⊕ Un réseau d'entreprises locales partenaires
- ⊕ Suivi individualisé (pilotage)
- ⊕ Effectifs réduits

## Financement de la formation

Gratuit pour l'apprenti

Sous condition de l'accord de prise en charge par l'Opérateur de compétences (OPCO) finançant la formation et après signature d'un contrat d'apprentissage

## Accessibilité

Ad'AP en cours

Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée.

Prise en compte des besoins de compensation (réfèrent handicap)

## Pour nous contacter

Lycée Pasteur Mont Roland

9 Avenue Rockefeller

39100 DOLE

Téléphone : 03.84.79.66.00

Mail : [contact@groupemontroland.fr](mailto:contact@groupemontroland.fr)

CFA ASPECT 20 rue Mégevand 25000 BESANCON

SIRET : 394 454 516 00029

Déclaration d'activité : 43250109825

Code UAI : 0251934S

**Objectifs visés :** La/le titulaire du BTS NDRC est un(e) professionnel(le) qualifié(e) capable de :

- Négocier, Prospector, et Gérer la relation client.
- Assurer le suivi d'un portefeuille clients.
- Concevoir la stratégie digitale.

**Les secteurs d'activité :** Elle/il exerce son activité dans les secteurs suivants :

- Organisations ou entreprises de toutes tailles qui proposent des biens et/services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs).
- Toutes entreprises qui gèrent un portefeuille client, et qui assurent la prospection.

### Type de diplôme

- Diplôme d'Etat de niveau 5

### Prérequis et conditions d'accès

- Être âgé de 16 à moins de 30 ans (hors situation de dérogation)
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater)
- Être déclaré apte physiquement (visite médicale à l'embauche)
- Être titulaire d'un baccalauréat

### Modalités et délai d'accès

- Candidature par l'intermédiaire et dans les délais de la plateforme Parcoursup
- Entretien en vue de trouver une entreprise
- Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles
- Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées hors de cette période dans la limite des places disponibles (nous contacter)

### Qualités requises

- Sens du relationnel
- Esprit d'équipe
- Organisation
- Dynamisme
- Initiative

### Modalités pédagogiques

- Cours théoriques et pratiques en présentiel
- Soutenances orales en présence de professionnels
- Participations à des concours et challenges
- Apprentissage du travail en autonomie
- Plateforme TEAMS

### Contenu de la formation

- Relation client à distance et digitalisation (e-relation, e-commerce), négociation vente
- Animation de réseaux
- Culture économique, juridique, et managériale
- Culture générale et expression
- Communication en langue étrangère

### Modalités d'évaluation

- Suivi en continu au fil de l'année
- Examen final

### Horaires en formation

- 35h hebdomadaires sur les semaines en formation (8h-12h ;13h15-17h15)

### Poursuites d'études

- Licence professionnelle (commerce, gestion, achat, assurance, banque...)
- Bachelor

### Débouchés

- Commercial BTOB
- Chargé clientèle
- Téléconseiller
- Animateur de réseau

### Passerelles/équivalences

- BTS, DUT et BUT tertiaires
- Ecole de commerce
- Licence
- Entrée dans la vie active

### Possibilité de valider des blocs de compétences

- Adaptation des parcours possibles pour les titulaires de diplômes tertiaires ou candidats ne repassant que certaines unités du diplôme (nous contacter)