



UFA SAINTE MARIE

21 av. du Général de Gaulle
57400 SARREBOURG
03 87 23 70 70

LIEU DE LA FORMATION



CFA- CFC ANTOINE GAPP

2 av. du Général PASSAGA
57600 FORBACH
03 87 85 45 23

ADMINISTRATION DES CONTRATS

BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Le titulaire du BTS NDRC est un commercial généraliste expert de la Relation Client considéré sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation). Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

CONDITIONS D'ADMISSION :

- * Etre titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel
- * Pré-inscription sur



- * Examen du dossier
- * Entretien
- * Validation par un contrat d'entreprise

DUREE DE LA FORMATION

2 ans

DEBUT FORMATION

Septembre 2022

RYTHME D'ALTERNANCE :

2 jours UFA
3 jours entreprise

Possibilité de
Restauration

POURSUITE DES ETUDES :

Licences pro. / Bachelor (commerciale, marketing, immobilière, assurance...), Ecole de Commerce.

COMPETENCES

QUALITES DEVELOPPEES :

- + Goût du challenge, dynamisme, esprit d'initiative
- + Sens de la relation client
- + Ecoute, observation, analyse
- + Sens des responsabilités
- + Adaptabilité, disponibilité
- + Qualités d'expression
- + Travailler en équipe
- + Avoir une bonne présentation



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- + Vente et gestion de la relation client : de la prospection à la fidélisation
- + Digitalisation des échanges commerciaux
- + Elaboration et mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise
- + Production et gestion d'informations commerciales

DÉBOUCHÉS

- + Délégué(e) commercial(e)
- + Manager d'équipe
- + Technico-commercial(e)
- + Responsable d'agence,
- + Responsable e-commerce
- + Négociateur(trice) etc.



EN APPRENTISSAGE

ENSEIGNEMENTS

E1 Culture Générale et Expression	2 h
E2 Langue vivante étrangère Anglais	2 h
EF1 Langue vivante étrangère Allemand	1 h
E3 Culture économique, juridique et managériale	11 h
E4 Relation client – Négociation Vente	
E5 Relation client – Distance et Digitalisation	
E6 Relation client – Animation de Réseaux	
Total Volume horaire sur 2 ans 1350 h	16 h

Un accompagnement personnalisé et adapté au milieu professionnel.

LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

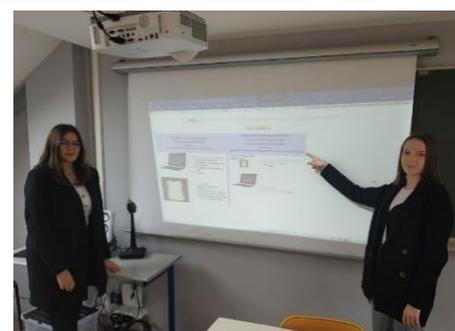
- ✚ Une formation à l'Unité de Formation des Apprentis **gratuite**.
- ✚ L'apprenti est **rémunéré en fonction de son âge et de l'année de formation pour un contrat de 35 h**.

Âge de l'apprenti	1ère année de formation BTS	2ème année de formation BTS
Moins de 18 ans	27% du Smic 432.84 €	39% du Smic 625.21 €
De 18 à 20 ans	43% du Smic 689.34 €	51% du Smic 817.59 €
De 21 à 25 ans	53% du Smic 849.65 €	61% du Smic 977.90 €
De 26 et plus	100% du Smic 1 603.12 €	100% du Smic 1 603.12 €

- ✚ **Acquérir une expérience tout en apprenant !**

DES AIDES

- ✚ Aide au permis B de 500 € (sous conditions)
- ✚ Aide à l'hébergement et la restauration (sous conditions)
- ✚ Prime de premier équipement



parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Dd
DATADOCIF



Contact : Mme Sandrine CONDON, UFA Sainte MARIE
Au 03 87 23 70 70 (choix n°4)
ddfpt@saintemariesarrebouurg.com

