

BTS NÉGOCIATION, DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)



NE PAS JETER SUR LA VOIE PUBLIQUE

4 LIEUX DE FORMATION :



CFA-CFC Ensemble scolaire Antoine Gapp,
2 place du marché 57320 Bouzonville



Ensemble scolaire Notre Dame,
2 rue de Metz 57245 Peltre



Ensemble scolaire Sainte Marie,
21 avenue du Général de Gaulle, 57400 Sarrebourg



Ensemble scolaire sainte-chrétienne la salle,
1 passage du pensionnat, 57500 Saint-avoid

ALTERNANCE :

- Etre titulaire d'un baccalauréat ou titre de niveau 4
- Signer un contrat d'apprentissage
- Epreuve de positionnement, sélection, commission
- CV, entretien individuel
- Aide au permis
- Aide au logement
- Réductions étudiantes
- Une rémunération

CURSUS :

- Formation par apprentissage
- En 1 ou 2 ans
- Inscription via Parcoursup

**UN ACCOMPAGNEMENT
PERSONALISE ET
ADAPTE AU MILIEU
PROFESSIONNEL !**

CONTENU DE LA FORMATION :

- **U1** : Culture générale et expression
- **U2** : Communication en langue vivante étrangère 1
- **U3** : Culture économique, juridique et managériale
- **U4** : Relation client et négociation vente
- **U5** : Relation client à distance et digitalisation
- **U6** : Relation client et animation de réseaux
- **UF1** Unité facultative : Communication en langue vivante étrangère 2

	16 – 17 ans*	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
	Rémunération mensuelle brute en % du SMIC			
1 ^{ère} année	27%	43%	53%	100 %
2 ^{ème} année	39%	51%	61%	100 %
3 ^{ème} année	55%	67%	78%	100 %

NOS ATOUTS :

- Espaces de formation dédiés, plateaux techniques équipés de tout le matériel
- Point informatique
- Espace de détente
- Restauration possible
- Organisme certifié, CCF

POURSUITES D'ETUDES :

- Intégrer une école de commerce après votre BTS NDRC est également possible.
- Licences Pro dans la relation client et le marketing
- Bachelor responsable développement de la relation client France et International

ENTREPRISES QUI RECRUTENT :

- Les sociétés de E-commerce et marketing
- La grande distribution
- Les banques et assurances
- L'immobilier
- L'industrie pharmaceutique
- Les magasins spécialisés

Taux d'insertion professionnelle après 6 mois:
70%

Autres situations:
30%

Taux de poursuite d'études:
50%

Taux de rupture de contrat:
0%

Taux d'abandon de la formation:
0%

Valeur ajoutée: Statistiques non disponibles sur France Compétences

Indicateurs disponibles sur :

INSERJEUNES

DUREE ET RYTHME :

- Enseignement professionnel théorique 1350 heures , elle porte sur l'enseignement professionnel et l'enseignement général.
- Le BTS NDRC en alternance s'effectue en 2 ans. Alternance entre semaines en centre et semaines en entreprise ou 2 jours au CFA et 3 jours en entreprise selon les sites,

ROLE ET FONCTION :

- Le BTS en Négociation, Digitalisation et Relation Client exerce ses activités dans les entreprises de production ou de distribution de biens et de services.
- Son objectif est de former les étudiants à la relation client sous toutes ses formes.
- Ce professionnel se trouvera particulièrement à l'aise dans le relationnel inhérent à la digitalisation de l'activité commerciale (sites web, réseaux sociaux, applications, e-mailing...).

MODALITES D'EXAMENS :

- Modalités d'examens: Ponctuel écrit, Contrôles en cours de formation
- Validation par bloc.
- Pas d'équivalence possible
- Code RNCP: 38368
- Certificateur: **Ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche du 06/03/2018**

Modalités d'examens : examens sur la deuxième année, en contrôle continu (CCF) et examens ponctuels en fin de parcours.

DEBOUCHES :

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

Formation en alternance			
Promotion	2022	2023	2024
Nombre de candidats inscrits	6	14	22
Nombre de candidats admis	6		
Taux de réussite	100%		



Personne en situation de handicap, vous avez accès à la formation. Vous pouvez contacter notre référent handicap au 03.87.85.14.99 ou au cfa-cfc@es-antoineqapp.fr

