

# BTS NDRC - Négociation et Digitalisation de la Relation Client

# PROMEO

Commerce - Achats - Vente

20/02/2025

## Public et prérequis

Tout public

Titulaires d'un BAC ou tout autre diplôme de niveau 4 (brevet professionnel, titre pro).

## Validation et certification

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client  
Certification professionnelle enregistrée au RNCP par le MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE et reconnue par l'Etat.  
Fiche RNCP n° 38368 enregistrée au JO/BO le 06/03/2018 – code NSF 312

Validation par bloc possible

Le diplôme est composé des blocs de compétences suivants :

RNCP38368BC01 - Relation client et négociation-vente

RNCP38368BC02 - Relation client à distance et digitalisation

RNCP38368BC03 - Relation client et animation de réseaux

NCP34030BC04 - Appréhender et réaliser un message écrit

NCP34030BC05 - Communiquer oralement

NCP34030BC06 - Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

Préparation à la certification Voltaire

Préparation et passage d'une certification en anglais

## Modalités de la formation

1 semaine en centre

1 semaine en entreprise

En présentiel et en distanciel (20%)

Pré-inscription en ligne sur notre site internet et candidature possible sur Parcoursup

Admission sur dossier et entretien

Accompagnement dans la recherche d'entreprises

Début de la formation : août 2025

Les plans d'accès à nos différents sites sont disponibles sur notre site internet

## Passerelles - Métiers - Débouchés

Vendeur(se) - Conseiller(ère)

Commercial(e) terrain ou e-commerce

Chef(fe) de secteur

Animateur(trice) réseau ou animateur(trice) des ventes

Délégué(e) commercial(e) - Conseiller(ère) commercial(e)

Vendeur(se) à domicile

RÉFÉRENCE

**COAV0014**

CODE RNCP

**38368**

CENTRES DE FORMATION

**Beauvais, Compiègne, Amiens, Friville**

DURÉE DE LA FORMATION

**2 ans / 180 jours / 1350 heures**

ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

## Les + Promeo

**Taux de réussite à l'examen 86,4 % en 2024**

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

## Contenu de la formation

Amiens - 03 22 54 64 00  
Senlis - 03 44 63 81 63

Beauvais - 03 44 06 15 20  
Soissons - 03 23 75 65 75

Compiègne - 03 44 20 70 10

Friville - 03 22 60 20 20

Saint-Quentin - 03 23 06 28 88

## **Compétences générales**

Culture générale et expression  
Anglais  
Culture économique, juridique et managériale

## **Relation client et négociation-vente**

Cibler et prospecter la clientèle  
Négocier et accompagner la relation client  
Organiser et animer un événement commercial  
Exploiter et mutualiser l'information commerciale

## **Relation client à distance et digitalisation**

Maîtriser la relation client omnicanale  
Animer la relation client digitale  
Développer la relation client en e-commerce

## **Relation client et animation de réseaux**

Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs  
Développer et piloter un réseau de partenaires  
Créer et animer un réseau de vente directe