



FILIÈRE Commerce

Formation par apprentissage

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

La formation :

Le titulaire du BTS NDRC accompagne le client/usager tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat.

Pourquoi ce BTS ?

Le BTS NDRC permet d'exercer une activité dans toute forme d'organisation - artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique - proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en œuvre une démarche commerciale.

Une spécialisation agricole est proposée aux apprenants exerçant leurs apprentissages dans une structure agricole (coopérative, concessionnaire etc..)

Centres d'intérêt :

- Avoir de l'intérêt pour l'environnement socio-économique d'une entreprise et de son mode de fonctionnement en interne : gestion, marketing, management, stratégie commerciale
- Avoir de l'intérêt pour les nouvelles e-technologies et réseaux numériques
- Aimer la relation client (conseiller, écouter fidéliser, prospecter, accompagner)
- Entreprendre et développer des projets

DURÉE : 2 ans | NIVEAU 5 | Formation en présentiel

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Pour qui est cette formation ?

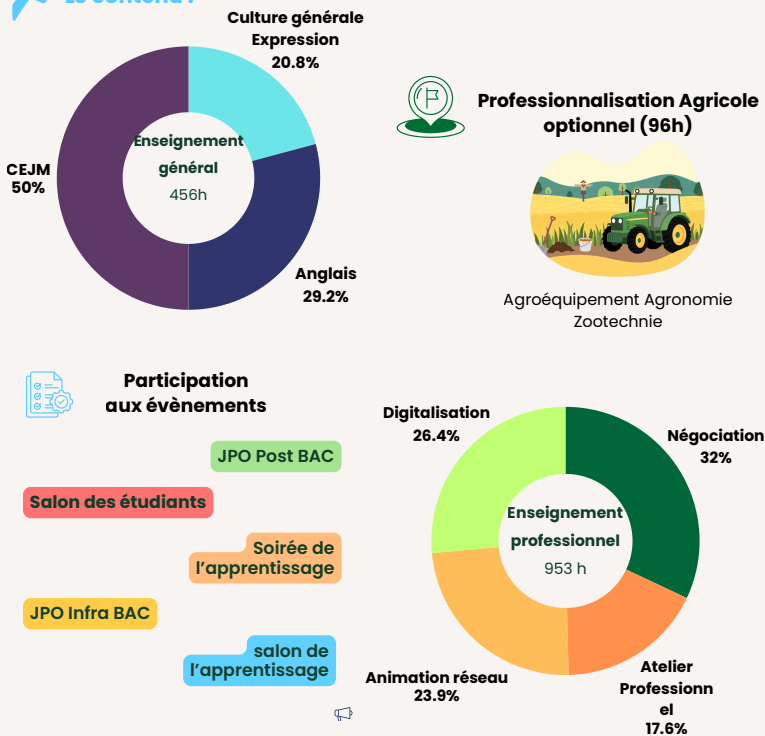
Pré-requis : Être titulaire d'un diplôme ou titre RNCP de niveau 4. Âge minimum requis 15 ans révolus jusqu'à 29 ans.
Avoir signé un contrat d'apprentissage.

Qualités requises : Volontaire, Autonome, Aptitude relationnelle, Organisé, Curieux, Ecoute

Objectifs :

Cette formation permet aux apprenants d'obtenir des compétences en négociation commerciale. A développer et à créer une clientèle pour la mise en œuvre d'un plan de prospection quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. À l'issue de la formation l'apprenant est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation. Dans le cadre d'une stratégie omnicanale, il sait gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec les clients ; sa capacité à traduire leurs exigences de plus en plus élevées en solutions adaptées lui permet d'instaurer des relations durables de confiance. Il doit désormais asseoir, développer, accompagner et optimiser la valeur à vie des différents segments visés.

Le contenu :



Moyens pédagogiques et techniques :

- Equipe de formateurs qualifiés
- Exploitation agricole
- CDI/CdR
- Matériel numériques et salles informatiques

Envie de voyager et de découvrir d'autres cultures ?

Mobilité individuelle : stages individuels à l'international (dispositif ERASMUS ou autre)

Modalités pédagogiques et d'alternance :

- 2 à 3 jours de présence en centre par semaine
- 3 à 2 jours par semaines en entreprise dont 10 semaines de congés payés pour les 2 années

Avantages de l'apprentissage

- Expérience professionnelle concrète : l'alternance permet d'appliquer les savoirs théoriques sur le terrain.
- Insertion facilitée : les apprentis sont immédiatement opérationnels à l'issue de la formation.

Modalités d'entrée en formation :

Inscription, entretien de motivation et tests de positionnement.

Evaluation et validation du diplôme :

Ce diplôme est délivré par le ministère de l'éducation nationale.

Les évaluations sont réalisées sous forme de CCF et d'épreuves terminales.

Et après ?

MÉTIER VISÉS

- Technico commercial commerce agricole
- Agent/e général/e d'assurances
- Chargé/e d'affaires en génie climatique / clientèle banque
- Chef/fe des ventes
- Commercial/e itinérant/e / sédentaire / VDI
- Conseiller/ère en assurances / relation client à distance
- Courtier/ère
- Gestionnaire de contrats d'assurance
- Technico-commercial/e en agroalimentaire
- Vendeur/euse en magasin
- Commercial au FRET

POURSUITE D'ÉTUDES

L'objectif de ce diplôme est l'insertion professionnelle, mais l'étudiant qui veut poursuivre ses études a plusieurs choix qui s'offrent à lui :

- Suivre un CS (certificat de spécialisation) responsable technico-commercial en agroéquipements; responsable technico-commercial en industries agro-alimentaires : produits laitiers; responsable technico-commercial en vins et produits dérivés – orientation produit; responsable technico-commercial : produits carnés...
- Rejoindre une licence professionnelle mention commerce ou mention technico-commercial/management
- Intégrer une école de commerce via les admissions parallèles
- Bachelor/licence en management

Tarif et financement :

Rémunération par l'entreprise suivant l'âge de l'apprenti et l'année de formation et éventuellement selon la convention collective de l'employeur. Formation financée par les OPCO.

Informations pratiques :

Hébergement et restauration possible sur le site selon les places disponibles. Formation et locaux accessibles aux personnes en situation de handicap. Gare ferroviaire à proximité et ligne de bus 36 du réseau vitalis.

POUR S'INSCRIRE :

05.49.43.95.33 / cfa.vienne@educagri.fr

CDFAA de la Vienne - VENOURS - 86480 ROUILLE / www.venours.fr

➔ Réponse sous 8 jours

Ouverture de la session de formation sous réserve d'un nombre suffisant de participants inscrits

