



# BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client RNCP38368

## Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat tous les blocs de compétences du BTS NDRC de niveau 5 (équivalent BAC +2), délivré par le ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

## Public visé

- Etudiants en contrats d'alternance (apprentissage ou professionnalisation)
- Salariés et demandeurs d'emploi voulant progresser

## Pré-requis

Obligation de posséder le BAC

## Objectifs du programme

- **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 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 animer un réseau de partenaires  
Créer et animer un réseau de vente directe

## Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 6 volets :

1. 20 parcours de e-learning comprenant au total 559 vidéos de formation enregistrées par 305 experts différents
2. 20 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours de formation
3. 3 livres sous forme numérique complétant les parcours de formation en vidéo

4. Examens réalisés en ligne à la fin de l'étude des livres numériques
5. Etude et réalisation des cas pratiques des annales des 5 dernières années
6. Des entretiens individuels en visio de debriefing des résultats des examens et de l'étude des parcours.

## **Contenu du programme**

### **Bloc de compétences 1 : Relation client et négociation-vente**

7 parcours de e-learning :

- J'adopte des comportements personnels gagnants – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe mes soft skills professionnels – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je réalise mon étude de marché – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'établis mon business plan - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je prospecte – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je sais vendre – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je deviens un vendeur connecté - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Livre [Techniques de vente](#) de Barrotta Aurélie, Barrotta Patrick, Rossi Laurent

### **Bloc de compétences 2 : Relation client à distance et digitalisation**

7 parcours de e-learning :

- J'utilise mon ordinateur et internet efficacement – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je découvre l'univers digital - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'organise l'entreprise avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je digitalise l'organisation de mon entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je transforme l'entreprise avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je mets en place un marketing opérationnel - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'augmente les ventes avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Livre [Action commerciale](#) de Matthieu Bruckert

### **Bloc de compétences 3 : Relation client et animation de réseaux**

6 parcours de e-learning :

- Je constitue mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'opte pour la franchise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je crée une chaîne de franchise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'administre la fonction commerciale – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je réalise les missions quotidiennes d'un service commercial - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Livre [Gestion commerciale](#) de Pierre Maurin

## **Modalités d'admission**

Admission après entretien

## **Certification**

Blocs 1 à 3 du BTS NDRC, délivré à l'issue de la formation, si le candidat réussit les évaluations conformes aux exigences de la Certification.

Les candidats individuels (ou "candidats libres") et les candidats suivant une formation à distance doivent impérativement s'inscrire à l'examen via

CYCLADES : <https://exacyc.orion.education.fr/cyccandidat>

(Attention : l'inscription au centre de formation à distance est totalement distincte de l'inscription à l'examen).

Bien vous inscrire en candidat libre pour ne pas avoir à faire de stage.

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368/>

## **TEMPS PROGRAMME DE FORMATION**

**Heures de e-learning** : 173 H

**Heures de tests de connaissances** : 23 H

**Temps d'accompagnement** : 20 H

**Exercices de préparation à l'examen de certification, annales des 5 années précédentes** : 120 H

**Etude des livres numériques** : 120 H

**Temps total de formation** : 456 H

**DUREE DE PROGRAMME DE FORMATION** : 6 mois

## **PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION**

**3 370 euros nets de tva, examen en sus**

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr) – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

**WWW.FORCES-LMS.COM**

**Email : commercial@forces.fr**

