CCI ÎLE DE LA RÉUNION

Date maj : 13/02/2025
Code RNCP : 38368
Date d'enregistrement: 01/01/2024
Certificateur: Ministère de l'Enseignement et de la Recherche
Domaine : Vente – Commerce - Achats

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

POLE FORMATION – FORMATIONS EN ALTERNANCE

VOTRE FUTUR METIER :

- Commercial terrain
- Conseiller de clientèle (à distance)
- Animateur commercial de communauté web
- Assistant responsable e-commerce
- Commercial web e-commerce
- Responsable e-commerce, Chef de secteur

Types de structures concernées :
Toute forme d'organisation commerciale, artisanale, 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

Objectifs : aptitudes et compétences visées
Le titulaire du BTS NDRC est un commercial généraliste qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client. Il possède une solide culture numérique. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat.

La formation s'articule autour de 6 blocs :
- Pôle 1 : relation client et négociation vente
- Pôle 2 : Relation client à distance et digitalisation
- Pôle 3 : Relation client et animation de réseaux
- Culture générale et expression
- Langue Vivante étrangère 1 (Anglais)
- Culture économique, juridique et managériale

Méthodes mobilisées, modalités d'évaluation :

Méthodes mobilisées : Apports théoriques, ressources documentaires, pédagogie active, cas pratiques, mise en situation, accompagnement individualisé, e-learning, salles informatiques, salles avec vidéoprojecteur, …),

Modalités d'évaluation : Devoirs en salle et à la maison, interrogations orales, quizz, BTS Blanc. La formation est validée par un examen ponctuel (Education Nationale)

Poursuite d'études, passerelles (Cf. RNCP) :
La poursuite d'étude est possible vers un Bac +3

Accessibilité aux personnes porteuses de Handicap :
• Tous les sites sont accessibles
•Le parcours pédagogique peut être individualisé sur étude avec le référent handicap.

NOTRE OFFRE DE FORMATION :

Public visé :
Public éligible au contrat d'alternance, demandeur d'emploi, salarié d'entreprise.

Prérequis :
Titulaire d'un Bac général, professionnel ou technologique ou d'une certification de niveau 4

Validation de la formation :
BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client – Diplôme Education Nationale de Niveau 5 - RNCP 38368 – Certification globale du programme complet.

Validation des acquis de l'expérience (VAE) :
L'organisme certificateur est le Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

Durée et rythme d'alternance
Durée du contrat : 2 ans
Temps en entreprise : 3 jours par semaine
Temps en Centre : 1350 heures (2 jours par semaine)

Modalités et délai d'accès :
- **Modalités :** accès à la formation après validation des prérequis ou/et les autorisations du financeur, selon les conditions générales de vente

Examen du dossier de candidature, positionnement à l'entrée et entretien de motivation
- **Date de démarrage :** selon le calendrier disponible sur demande ;
- **Délai d'accès :** variable selon le délai d'acceptation du financeur concerné, les planifications pédagogiques
- **Inscription en ligne :** portailpedagogique.reunion.cci.fr

Puis lien espace candidature

Tarifs :
Apprentissage et Professionnalisation: Formation gratuite pour l'apprenant, rémunération selon la réglementation en vigueur
Autre dispositif et employeurs: Nous contacter

Lieu et contact : Filière tertiaire

Pôle Formation Nord – 02 62 48 35 35 - 0262 48 35 05
12 rue Gabriel de Kerveguen – 97490 Sainte Clotilde
cfanord@reunion.cci.fr

Informations complémentaires et indicateurs de résultats sur le site internet : www.reunion.cci.fr

REGION REUNION www.regionreunion.com
FRANCE compétences
POINT

CCI ÎLE DE LA RÉUNION

Date maj : 13/02/2024
Code RNCP : 38368
Date d'enregistrement: 01/01/2024
Certificateur: Ministère de l'Enseignement et de la Recherche
Domaine : Vente – Commerce - Achats

POLE FORMATION – FORMATIONS EN ALTERNANCE

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

Bloc 1 / Pôle 1 : Relation client et négociation vente
- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Bloc 2 / Pôle 2 : Relation client à distance et digitalisation
- Maitriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Bloc 3 / Pôle 3: Relation client et animation de réseaux
- Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs
- Développer et piloter un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Bloc 4 : Culture générale et expression
Appréhender et réaliser un message écrit:
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

Communiquer oralement:
- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

Bloc 5 : Langue Vivante étrangère 1 (Anglais) – Niveau B2 du CERCL
Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :
- Compréhension de documents écrits
- Production et interactions orales

Bloc 6 : Culture économique, juridique et managériale
Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée :
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

POINTS FORTS :
Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise
Formation modulaire permettant l'utilisation du CPF.
Cette formation est dispensée avec toute l'expertise de la CCI Réunion : 5 sites de formation sur l'île, plus de 60 formations en alternance et plus de 80 % de réussite aux examens chaque année.

RÉGION RÉUNION www.regionreunion.com
FRANCE compétences
POINT ORIENTATION – APPRENTISSAGE CCI ÎLE DE LA RÉUNION