

BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la relation client

Programme

Culture générale et expression

Apprendre à s'informer et à exploiter des informations
Analyse et étude autour d'un thème annuel

Anglais

Exploiter des documents (écrits ou oraux) propres aux
problématiques commerciales

Culture économique, juridique et managériale

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est
confrontée
Éclairer les problématiques de gestion d'entreprise à travers
les 3 champs disciplinaires

Relation client et négociation-vente

Savoir développer une clientèle
Négocier, vendre et valoriser la relation client
Animer la relation client
Mettre en place une veille et expertise commerciales

Relation client à distance et digitalisation

Gestion de la relation client à distance
Gestion de la e-relation
Gestion de la vente en e-commerce

Relation client et animation de réseaux

Animation de réseaux distributeurs
Animation de réseaux de partenaires
Animation de réseaux de vente directe

Modalités d'évaluation

Des évaluations d'acquis régulières pour vous conforter dans vos compétences (BTS blancs, exposés, DST...)

Plateforme de suivi et d'évaluation des compétences entre le référent pédagogique, l'apprenti et le maître d'apprentissage en entreprise + visite en entreprise

Financement de la formation

La formation est gratuite pour l'apprenti : elle est financée par les OPCO (opérateurs de compétences) et éventuellement par un complément de l'entreprise.



+ d'infos et candidature sur www.cfadescartes.fr

Atelier de professionnalisation

Ce module vise à mettre en lien l'expérience professionnelle vécue au fil des semaines avec les cours suivis. Il permet à l'apprenti d'être accompagné tout au long de son parcours

Méthodes pédagogiques utilisées

- Passage de certification au CFA Descartes
- Plateforme d'apprentissage en ligne (Moodle)
- Parcours de réalité virtuelle avec lunettes et jeux de réalité virtuelle sur Moodle
- Parrainage de promotion