

# FIM, Accélérateur de réussite.

## BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Au quotidien l'apprenti BTS NDRC doit :

- Vendre et gérer la relation client
- Produire des informations commerciales
- Organiser et manager l'activité commerciale
- Mettre en œuvre la politique commerciale

### MÉTIERS VISÉS

Il ouvre sur des débouchés en début de carrière très variés comme :

- Prospecteur/téléprospecteur/télévendeur
- Animateur de réseau /animateur de vente
- Attaché commercial
- Vendeur/ vendeur automobile/ représentant
- Délégué/conseiller commercial
- Chargé de clientèle

A terme, vous pourrez occuper des fonctions / des postes davantage axés sur le management

- Cadre commercial
- Chef de produit
- Chef de vente
- Responsable d'équipe de prospection
- Responsable de secteur
- Assistant manager
- Responsable e-commerce

Vous pourrez exercer ces métiers dans tous les secteurs d'activités et dans toutes les tailles d'entreprises (grandes entreprises internationales comme PME de votre Région). Vous pourrez aussi bien travailler en « B to B » (Business to Business soit entreprise vers entreprise) ou en « B to C » (Business to consumer soit entreprise vers un client particulier)

### VALIDATION

Le BTS négociation et digitalisation de la relation client est un diplôme Éducation Nationale de niveau 5 (Bac+2).

### CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS

- Le Bac /Baccalauréat est nécessaire que ce soit un bac général, technologique ou professionnel.
- Ou avoir le niveau Bac et 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine
- Aimer le challenge, savoir et aimer communiquer, aimer argumenter et défendre vos idées mais aussi avoir une bonne maîtrise de l'expression (français ou langues étrangères)

Inscription pour ce BTS en apprentissage sur Parcoursup.

### CAMPUS

Saint-Lô - Campus 2

### MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Contrôle Continu en Cours de Formation (CCF)
- Epreuves finales



## PROGRAMME

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- 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
- Relation client à distance et digitalisation
- Gestion de la relation client à distance
- Gestion de l'e-relation et de la vente en e-commerce
- Animation de la vente en e-commerce
- Relation client et animation de réseaux
- Animation, implantation et promotion de l'offre chez les distributeurs
- Animation de réseaux de partenaires
- Animation d'un réseau de vente directe

### ENSEIGNEMENT COMPLÉMENTAIRE

- Communication
- Ateliers de professionnalisation

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture économique, juridique et managériale.
- Culture générale et expression
- Langue étrangère (Anglais) : écrit et oral



## LES INFOS PRATIQUES

- La durée de la formation est de 12 à 24 mois, en alternance, suivant le profil de l'apprenant avec une période d'application pratique en entreprise.
- Le rythme de l'alternance est de 1 semaine en centre et 1 semaine en entreprise avec 20 semaines en centre la 1ère année et 19 en 2ème année
- Ce cursus est assuré en présentiel



## FINANCEMENTS & TARIFS

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- De l'alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation).
- D'un Projet de Transition Professionnelle -PTP- salarié ou demandeur d'emploi
- D'un financement spécifique pour demandeur d'emploi avec possibilité de prise en charge des coûts de formation
- D'un financement individuel (étudiant)
- Formation éligible au CPF

Les tarifs :

- Consultez notre site internet

## % LES CHIFFRES CLÉS

TAUX DE SATISFACTION : 27 %

TAUX DE RÉUSSITE À L'EXAMEN : 95 %

TAUX D'ABANDON : 0 %

TAUX D'INSERTION : NON COMMUNIQUÉ

Nos campus sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question relative au handicap, un référent handicap FIM est à votre écoute : [emmanuel.mahe@normandie.cci.fr](mailto:emmanuel.mahe@normandie.cci.fr)

**RETROUVEZ TOUTES LES INFOS  
SUR NOTRE SITE**

