



Unité de Formation d'Apprentis Saint Jacques de Compostelle

BTS NDRC

*Négociation & Digitalisation de la
Relation Client*



L'apprentissage,
Pourquoi pas vous ?

Qui sommes-nous ?

NOTRE PROJET ET NOS VALEURS

- Nous avons à cœur d'accompagner les jeunes sur le chemin de la réussite.
- Nous sommes à vos côtés pour vous transmettre les éléments indispensables à votre construction.

NOS SPÉCIFICITÉS

- Un accompagnement individualisé tout au long du parcours :
- Une aide à la recherche d'entreprise (Ateliers TRE, Job Dating...).
 - Un formateur référent
 - Un parcours d'orientation et/ou à d'entrée sur le marché du travail.

NOS MISSIONS

- Développer vos compétences et vos qualités.
- Développer votre expérience professionnelle.
- Développer votre autonomie et votre sens des responsabilités.

Objectifs

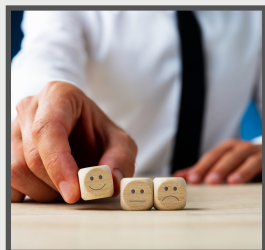


- Former des experts de la relation client sous toutes ses formes (face à face, distanciel, e-relation) avec tous types de clients (B to B, B to C, B to G).
- Développer le travail en équipe avec des réseaux de partenaires.

Rejoignez nos
étudiants pour
devenir un
professionnel
accompli ...



- Diplôme d'Etat
- Formation gratuite (Prise en charge par les OPCO)
- Formation rémunérée, en alternance
- Accessible aux personnes en situation de handicap



Relation client

De la prospection à la fidélisation



Digitalisation

Développement de la relation à distance (Site internet / réseaux sociaux)



Négociation

Développement des ventes



Animation Réseaux

Développement de partenariats



Votre profil

- Goût du challenge
- Volontaire, dynamique et persévérant
- Suivre la relation client
- Forte culture numérique
- Travail en équipe
- Autonomie



Conditions d'accès

- BAC Général, Technologique ou Professionnel
- Avoir moins de 30 ans (*Accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap*)



Modalités de recrutement

- Etape 1 : Inscription sur Parcoursup et/ou en ligne.
- Etape 2 : Analyse du dossier de candidature
- Etape 3 : Entretien individuel et/ou collectif et tests de positionnement

Modalités

- Durée : 24 mois
- Rythme : 1 semaine / 1 semaine
- Statut : Apprenti

Pédagogie

- Mise en œuvre d'une pédagogie innovante
- Utilisation du numérique
- Apprentissage par projet

Formation



Missions en entreprise

- Gérer la relation client de la prospection à la fidélisation
- Mettre en œuvre une politique commerciale et contribuer à sa performance

Contenu Pédagogique

Enseignement Général :

- Culture Générale
- Langue Vivante
- Culture Economique Juridique et Managériale

Enseignements Professionnels:

- Relation Client Négociation Vente
- Relation Client Animation Réseaux
- Relation Client à Distance et Digitalisation

Modalités d'évaluation

Epreuves CCF et ponctuelles



Entrez sur le marché du travail : Commercial, Animateur des ventes, Chargé d'affaires, Chargé de clientèle, Conseiller clientèle, Responsable secteur, Télévendeur ...

Poursuivez vos études : Ecole de commerce, Licence professionnelle (Commerce & distribution, e-commerce & marketing numérique, management de la relation commerciale)