BTS Négociation Digitalisation et Relation Client (NDRC) en Apprentissage

CODE RNCP
38368

FORMACODE
34076/34561/34040

CODE DIPLOME
32031212

TYPE D'ACTION
Alternance / apprentissage

DOMAINE D'ACTIVITÉ
Vie et gestion des organisations » Gestion organisations

DATES PRÉVISIONNELLES ET DÉLAIS D'ACCÈS
À définir - veuillez nous contacter

LIEU(X)
LGT Faustin Fléret (Lieu principal de la formation)
Quartier Espérance
97111 - Morne-à-l'Eau

Lycée Félix Proto (Lieu occasionnel de la formation)
Résidence les Cannelières
Morne l'Epingle
97139 LES ABYMES

DURÉE TOTALE DE LA FORMATION
3414 h

Heures en centre

- **Année 1 :** 613 h
- **Année 2 :** 528 h

Heures en entreprise
2273 h

NOMBRE DE PARTICIPANTS
15

PUBLIC CIBLE
Jeune 16-29 ans

Ce diplôme en alternance est accessible aux adultes en situation de handicap.
Formation accessible au public féminin et masculin.
Nous accueillons des apprentis dans le respect de l'égalité des chances et sans



RNCP 38368 - BTS - Négociation et Digitalisation de la Relation Client
Date d'enregistrement au RNCP : 01/01/2024
Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la Recherche

OBJECTIF(S)

Cette formation vise à permettre aux participants d'acquérir les compétences nécessaires à l'obtention du **BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client).**
Ce **BTS** forme des **commerciaux** contribuant à une croissance profitable du chiffre d'affaires, dans le respect de la politique commerciale définie par l'entreprise et dans une logique de réseau en privilégiant **le travail coopératif**.
La formation est centrée sur **la gestion de la relation client** dans sa globalité, de la **prospection** à la **fidélisation**, sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et avec tous les types de clients (particuliers, entreprises, organismes publics). Elle permet d'acquérir une large **culture économique, juridique et managériale**, les techniques de vente nécessaires à l'animation d'un réseau de distribution et la maîtrise des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

PRÉ-REQUIS

Niveau 4 - Equivalent BAC

Bac STMG
Bac Général
Bac Pro Commerce

CONTENU DE LA FORMATION

Modules professionnels

- **M1** : Relation client et négociation-vente
- **M2** : Relation client à distance et digitalisation
- **M3** : Relation client et animation de réseaux
- **M4** : Atelier de professionnalisation

Modules généraux

- **M7** : Culture générale et expression
- **M8** : Langue étrangère : Anglais
- **M9** : Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

distinction de genre.

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier de candidature
Entretien
Positionnement

Candidats issus de ParcourSup: dossier de candidature
Autres candidats: entretien + test de positionnement
Passerelles : Possibilité d'aménagement ou d'allègements de parcours en cas d'équivalence avec un diplôme de même niveau ou d'un niveau supérieur et après étude du dossier et positionnement.
Équivalences : Sans objet.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Atelier pratique
Formation présentielle
Grand-groupe
Travail en autonomie

Alternance en entreprise.

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 - Equivalent BAC + 2

CERTIFICATION VISÉE

Diplôme Education Nationale

- BTS Négociation Digitalisation et Relation Client

TARIF

7650 € par année
(Soit 15 300 € pour les deux années de formation)

FINANCEMENT

Entreprise
OPCO

La formation est entièrement prise en charge par l'OPCO ou l'entreprise.

CONTACTS

SALYERES Céline
Assistante de formation
celine.salyeres@gretaguadeloupe.fr
Contact: 0690 91 74 56
Valérie GÉRAN
Référent Handicap
referent.handicap@gretaguadeloupe.fr
Notre référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques.

RESTAURATION

Salle de restauration interne disponible.

DÉBOUCHÉS

Le titulaire du BTS NDRC est appelé à exercer des missions variées en fonction de la taille de l'entreprise. Il peut être :
Conseiller commercial en assurances
Chargé de clientèle bancaire
Commercial
Vendeur à domicile
Téléconseiller
Technico-commercial
Animateur des ventes
Merchandiser e-commerce…
Avec de l'expérience, le titulaire du BTS NDRC peut évoluer en termes de responsabilités managériales ou de secteur géographique et devenir manager d'équipe, responsable de secteur, chef de réseaux…

Poursuite d'étude possible :

Juste après l'obtention de votre BTS NRC, vous pouvez vous orienter vers 3 différentes voies : le **Bachelor**, la **licence professionnelle** ou la **licence générale**.
2 Bachelors universitaires de technologie (BUT) dans le domaine du commerce et du management :

- BUT GACO (Gestion administrative et commerciale des organisations)
- BUT TC (Techniques de commercialisation).
- Les deux Bachelors se préparent dans un Institut Universitaire de Technologie (IUT).
- les BUT permettent d'obtenir un diplôme de niveau bac+3 avec grade de licence, une reconnaissance académique qui autorise à poursuivre des études plus longues à l'université.

Plusieurs licences professionnelles :

- Licence pro métiers du commerce international
- Licence pro commerce et distribution
- Licence pro e-commerce et marketing numérique
- Licence pro manager technico-commercial
- Licence pro commercialisation de produits bancaires
- Licence pro marketing des produits financiers et d'assurance
- Licence pro management de la relation commerciale

Licence générale d'économie-gestion.
Pour en savoir plus :
https://www.letudiant.fr/etudes/btsdut/licence-pro-bachelor-but-les-poursuites-d-etudes-apres-un-bts-mco-ou-ndrc.html

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle en cours de formation
Session d'examen

Bloc de compétences : Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences.
Modules professionnels

- **M1** : Relation client et négociation-vente
- **M2** : Relation client à distance et digitalisation
- **M3** : Relation client et animation de réseaux
- **M4** : Atelier de professionnalisation

Restauration externes possible (nombreux restaurants à proximité)

TRANSPORT

Zone desservie par les transports collectifs ou scolaires.

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référente handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques.

Modules généraux

- **M7** : Culture générale et expression
- **M8** : Langue étrangère : Anglais
- **M9** : Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

En fonction des certifications déjà obtenues, des dispenses d'épreuves ou blocs de compétences peuvent être accordées à l'apprenti(e).

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Salle de travail équipée et organisée pour le travail en groupe et individuel.
- Ordinateurs
- Accès à Prestashop et WordPress

Taux de réussite
83 %

Taux de rupture
44%
Changement d'orientation

Taux de satisfaction
75 %

Dernière mise à jour: 29/05/2026 - 15:14