

# FICHE FORMATION

## OBJECTIFS

Le/la titulaire du BTS NDRC est formé.e pour devenir vendeur.se ou manager commercial sachant gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation. Il/elle doit contribuer à la croissance du chiffre d'affaire dans le respect de la politique commerciale définie par l'entreprise.

Le BTS NDRC vous permet de développer des compétences techniques et managériales ainsi que des qualités relationnelles et de communication. Vous êtes ainsi préparé à exercer des fonctions commerciales dans des entreprises de tous secteurs d'activité.

## MODALITÉS D'ADMISSION & DÉLAI D'ACCÈS

### Conditions d'admission :

- Être âgé de 16 à 29 ans révolus (avec des exceptions possibles, notamment pour les personnes reconnues travailleurs handicapés ou les créateurs/repreneurs d'entreprises).
- **Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel ou d'un niveau 4.**
- Accessible à la reconversion professionnelle, aux demandeurs d'emploi, aux salariés, après un service civique, être reconnu sportif de haut niveau.
- Positionnement en amont: avant le début de la formation, un test de positionnement est effectué afin d'évaluer les compétences initiales de chaque participant.
- Participer à un **entretien dynamique** : analyse de la motivation, recherche d'un contrat avec une entreprise, adéquation entre la formation envisagée et le cursus scolaire.
- Déposer un dossier de candidature : CV, derniers diplômes obtenus, bulletins scolaires, convention de stage etc.
- Avoir signé un contrat d'alternance avec une entreprise et/ou suivre la formation en initial.

### Délai d'accès :

- Une réponse sera communiquée par e-mail ou par téléphone dans les deux semaines suivant la réception.
- Le candidat peut démarrer son contrat **3 mois avant le début du cycle de formation.**
- Le candidat sans contrat peut intégrer la formation jusqu'à **3 mois après le début du cycle de formation.**

# BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION CLIENT (NDRC)

Diplôme délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche - Titre RNCP38368

Durée : 2 ans Initiale - Alternance

## SOFT SKILLS

Sens du contact  
Esprit d'équipe  
Leadership  
Techniques de négociation

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Chef de rayon  
Conseiller commercial  
Manager d'UC

## DURÉE DE LA FORMATION

2 ans en formation initiale ou en alternance

Alternance : 35h par semaine, réparties en 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise, soit 1350h de formation sur la durée du contrat.

Initiale : 1500 h et 16 à 18 semaines de stage **obligatoire** non rémunéré.

1ère année : 2 jours en présentiel

2ème année : 3 jours en présentiel

## LES + DU CFA

- Option **Entrepreneuriat dès le BTS.**

- Formation prise en charge **intégralement** :

Grâce à l'OPCO de l'entreprise d'accueil, la formation ne génère **aucun reste à charge** ni pour l'apprenant, ni pour l'entreprise.

**Pédagogie active et innovante:** avec l'organisation d'ateliers professionnalisants pour ancrer les apprentissages de façon ludique et réaliste.

- Pack Office offert à chaque apprenant pour une pleine autonomie numérique.

### Confort et accessibilité:

- Parking gratuit sur site, pour plus de praticité au quotidien
- Locaux connectés sur 600 m<sup>2</sup>, au cœur d'un établissement entièrement digitalisé
- Effectifs réduits pour garantir un suivi et un accompagnement personnalisé
- Engagement territorial et ouverture européenne
- Acteur du développement local et national depuis 25 ans
- Lien fort avec les entreprises et l'écosystème économique
- Événements réguliers : Mercredis de l'Alternance, Job Dating, forums emploi, rencontres partenaires
- De nombreuses opportunités de mise en réseau pour booster l'insertion et la montée en compétences.

## ÉVALUATION & CERTIFICATEUR

Le BTS est un diplôme de niveau 5 (Europe). L'examen officiel se déroule du mois de mai à juin de la deuxième année sous forme d'oraux et d'écrits pour obtenir le diplôme.

L'obtention du diplôme nécessite une note minimale de 10/20.

Le code ROME est **D1401**.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368/>

## MODALITÉS FINANCIÈRES

- Financement en apprentissage: prises en charge par les OPCO.
- Financement en initial : 3000 € par an ou 250 € par mois.
- Aucun frais d'inscription.
- Aide au financement du permis de conduire à hauteur de 500 €.

### CONTACT

CFA Sud Formation Conseil

<https://www.sudformationconseil.fr/>

04.66.29.57.65

[contact@sudformationconseil.fr](mailto:contact@sudformationconseil.fr)

1000 b Avenue du Maréchal Juin,  
30900 Nîmes

Suivez l'activité du CFA sur  
[www.sudformationconseil.fr](http://www.sudformationconseil.fr)  
et les réseaux sociaux



### ACCÈS AUX LOCAUX

Depuis la gare de Nîmes, Bus 11 et 13,  
arrêt Chambre des Métiers.



Mise à jour Juillet 2025

# BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION CLIENT (NDRC)

## ENSEIGNEMENTS PRO

### Relation client et négociation vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial

### Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

### Relation client et animation de réseaux

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

## ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Culture Economique Juridique et Managériale

Culture générale

Langue vivante: anglais ou espagnol

## EMPLOYABILITÉ ET/OU POURSUITES D'ÉTUDES

- Possibilité de passerelle en licence professionnelle ou poursuite d'étude en Bachelor.

## MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Méthodes actives : cours, études de cas, mises en situation professionnelle, travaux de groupe, **ateliers professionnalisants**
- Accompagnement personnalisé : chaque apprenant bénéficie d'un suivi individualisé par la directrice.
- Les intervenants des formations spécifiques sont issus du milieu professionnel.
- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques (exercices, jeux de rôle, mise en situation).
- Préparation aux examens : 2 examens blancs à l'écrit et à l'oral au cours de l'année (jury de professionnels).
- 1 semaine de préparation intensive à ces examens par année d'enseignement.
- Évaluation des apprenants : 3 notes minimum par semestre.
- Conseils de classe semestriels.

## MODALITÉS TECHNIQUES

- Salles de cours connectées et tableaux interactifs.
- Ressources informatiques, prêt d'ordinateur, prêt de calculatrice scientifique.
- Utilisation de plateformes d'apprentissage en ligne pour faciliter l'accès aux ressources pédagogiques.
- Logiciels de partage entre les apprenants et le formateur.
- Pack Office 365 Education inclus.