



MAJ FÉVRIER 2024

## PRESENTATION DE LA FORMATION ET CONDITIONS D'ADMISSION

Qu'est-ce que le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) ?

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

Le **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clients en alternance** se profile comme une formation incontournable pour ceux qui aspirent à exceller dans le domaine de la vente et de la gestion des relations clients, en tirant parti des nouvelles technologies.

Le **BTS NDRC en alternance** prépare les étudiants à des missions variées au cœur de la négociation et de la gestion des relations clients. Ces missions incluent la prospection, la fidélisation, l'utilisation des outils numériques pour optimiser les processus commerciaux, et la personnalisation des stratégies de communication en fonction des besoins clients.

Cette formation, parfaitement adaptée aux évolutions du marché, offre aux étudiants l'opportunité unique de conjuguer acquisition théorique de compétences et mise en pratique au sein d'entreprises.

Au cœur du **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clients en alternance** résident des compétences essentielles telles que la maîtrise des techniques de vente, la gestion des outils de CRM, la compréhension des enjeux de la digitalisation des processus commerciaux, ainsi que la communication efficace.

Les débouchés/métiers du **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clients en alternance** sont variés et s'adaptent aux besoins des entreprises évoluant dans un environnement numérique. Les diplômés peuvent envisager des carrières en tant que commercial, chargé de clientèle, responsable de secteur, ou encore consultant en digitalisation des ventes.

Leur polyvalence et leur expérience en alternance les positionnent avantageusement sur le marché du travail.

### VOIR LA FICHE ONISEP

<https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/post-bac/bts-negociation-et-digitalisation-de-la-relation-client>

Programme :

### Enseignements

- Bloc 1 de compétences Relation client et négociation-vente
- Bloc 2 de compétences Relation client à distance et digitalisation
- Bloc 3 de compétences Relation client et animation de réseaux
- Culture générale
- Langue vivante étrangère 1 (Niveau B2 du CECRL)
- Culture économique, juridique et managériale

Objectifs (exprimés en compétences pour l'apprentissage) :

### **Bloc de compétences 1 : Relation client et négociation-vente**

Cibler et prospector la clientèle  
Négocier et accompagner la relation client  
Organiser et animer un évènement commercial  
Exploiter et mutualiser l'information commerciale

### **Bloc 2 : Relation client à distance et digitalisation**

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

### **Bloc 3 : 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

Méthodes mobilisées :

- Cours en face à face pédagogique, en présentiel et en distanciel en cas de fermeture du lycée pour cause sanitaire
- Etude de cas
- Ateliers de professionnalisation
- Travaux de groupe
- Suivi pédagogique individualisé
- Accompagnement par un conseiller professionnel du CFA dédié à la formation
- Mise à disposition de ressources pédagogiques SUR YPAREO
- Questionnaire de positionnement QUIZZBOX

Modalités d'évaluation :

- Contrôle en Cours de Formation (CCF) + évaluation finale
- Mises en situation professionnelles
- Dossiers professionnels
- Evaluation des compétences FICHES SUIVI EN ENTREPRISE
- Deux BTS Blancs par an (épreuves écrites et soutenances orales)
- Une certification partielle est possible, toute note supérieure à 10 constitue un bénéfice durant 5 ans

Pré-requis :

Être titulaire du bac OU titre professionnel de niveau 4.

Candidature :

- S'inscrire sur Parcoursup (de janvier à mars)
- **Hors Parcoursup, CANDIDATER EN LIGNE [cfa-coubertin.com](http://cfa-coubertin.com)**
- Sélection des candidatures sur dossier, et entretiens
- Recherche et conclusion du contrat d'apprentissage avec un employeur dès acceptation par l'école du dossier

- Participer aux ateliers de recherche d'entreprises

### Poursuites d'étude :

Le **BTS NDRC** a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée par le biais des admissions parallèles.

### Quelques exemples de licences pro :

- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention e-commerce et marketing numérique
- Licence pro mention métiers du marketing opérationnel

### Débouchés métiers :

Le **BTS NDRC** a pour objectif l'insertion professionnelle avec des possibilités d'évolution au sein de l'entreprise :

- Commercial /Commercial grands comptes
- Assistant commercial
- Animateur des ventes
- Conseiller clientèle
- Chargé d'affaires / de clientèle
- Manager d'une équipe commerciale
- Responsable de secteur

### Quelles passerelles après une première année d'école de commerce ?

Après le baccalauréat, vous pouvez intégrer une grande école de commerce en bachelor (trois ou quatre ans) ou dans un programme en cinq ans ou 1<sup>ère</sup> année universitaire. Si vous n'aimez pas l'école supérieure dans laquelle vous avez effectué votre première année et que vous souhaitez vous tourner vers une autre école de commerce, des passerelles existent avec le CFA PIERRE DE COUBERTIN .

Si vous souhaitez réussir votre passerelle, avoir eu de bons résultats lors de la première année est très important. En outre, vous devrez montrer votre motivation et exposer votre projet professionnel au jury de la formation que vous souhaitez intégrer par le biais des admissions parallèles.

Le CFA PIERRE DE COUBERTIN fixe pour mission de promouvoir la formation en apprentissage, ainsi toute candidature est étudiée dans un délai raisonnable

Notre équipe pédagogique a mis en place au fil des années des **outils et projets pédagogiques** pertinents pour vous permettre d'intégrer plus facilement l'ensemble des notions **essentiels à la réussite** de votre BTS.

Un **accompagnement complet**, des **formateurs qualifiés** issus du monde professionnel et un **suivi renforcé** **REPRÉSENTENT LA VALEUR AJOUTÉE** du CFA PIERRE DE COUBERTIN

### Apprentissage

Pour avoir le statut d'apprenti et être rémunéré, vous devez trouver un contrat d'apprentissage. Nous vous conseillons de rapidement contacter la formation choisie pour démarrer vos démarches d'inscription et de recherche de contrat.

### **Quelles connaissances et compétences sont attendues pour réussir cette formation ?**

Les attendus nationaux

Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client

Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente

Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique

Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

A CONSULTER DOSSIER D'AIDE

<https://www.parcoursup.gouv.fr/trouver-une-formation/zoom-sur-les-formations-en-apprentissage-1634>

### **ACCOMPAGNEMENT À LA RECHERCHE DE CONTRATS**

Le CFA dispose d'un pôle relations entreprises qui accompagne les candidats dans leur recherche d'alternance dès leur admission, à travers des coachings individuels ou différents ateliers collectifs.

Ces accompagnements sont l'occasion de fournir aux étudiants les clés d'une recherche d'alternance efficace : CV, lettre de motivation, mise en place d'un plan de recherche personnalisé d'offres en ligne ou physique, préparation aux discours à tenir lors d'une candidature spontanée ou d'un entretien...

Chaque candidat selon son cursus et son projet professionnel doit adopter une méthodologie de recherche différente, notre équipe est à leur disposition pour les accompagner au mieux dans leur premières recherches d'opportunités professionnelles.

Le CFA PIERRE DE COUBERTIN DISPOSE dispose d'un réseau d'entreprises qui collaborent déjà avec l'école ou non, et transmettent les CVs des candidats correspondants à leurs besoins, CVs qui se devront d'être forcément travaillés et validés au préalable en coaching.

Nous organisons également tout au long de l'année des événements de recrutements au sein de l'école (Job Dating), où les entreprises en recherche d'alternants viennent directement sur le campus rencontrer nos candidats au cours d'entretiens

Les étudiants seront convoqués par : Courrier électronique et phoning

Période des convocations : Vous recevrez une proposition d'ADMISSION à l'issue de la réunion d'information .

Période des sessions d'accompagnement : Vous pouvez suivre des sessions et ateliers d'accompagnement entre FEVRIER ET JUILLET de l'année en cours jusqu'à la rentrée de septembre qui vous sera confirmé par mail .

<https://www.alternance.emploi.gouv.fr/simulateur-alternant/etape-1>

## **Poursuites d'études APRÈS LE BTS MCO**

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée par le biais des admissions parallèles.

### **Exemple(s) de formation(s) :**

- [Responsable de distribution omnicanale \(réseau Négoventis\)](#)
- [Licence pro mention commerce et distribution](#)
- [Licence pro mention commercialisation de produits et services](#)
- [Licence pro mention e-commerce et marketing numérique](#)
- [Licence pro mention management des activités commerciales](#)
- [Licence pro mention management et gestion des organisations](#)
- [Licence pro mention métiers du marketing opérationnel](#)
- [Licence pro mention technico-commercial](#)

### **Que deviennent les apprenants après cette formation ?**

Pour l'apprentissage

36 % sont en emploi 6 mois après la fin de la formation (tout type d'emploi salarié)

62 % sont inscrits en formation (formation supérieure, redoublants, changement de filière)

2 % sont dans d'autres cas (recherche d'emploi, à l'étranger, indépendant, etc.)

### *L'examen des candidatures par les formations*

Qui analyse les candidatures ?

## **FORMATEURS ET RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUE**

Les formations analysent les candidatures en avril-mai 2024 à partir des critères qu'elles ont définis et de leur niveau d'importance. Une fois l'analyse des candidatures terminée, chaque formation transmet son classement à Parcoursup afin que les candidats puissent consulter les réponses des formations à tous leurs vœux à compter du 30 mai 2024.

Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

