

BTS

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Version Fast Track (16 mois)

En alternance (37 semaines en entreprises/ 40 semaines en formation)



DEBOUCHES PROFESSIONNELLES

Le BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) forme aux **métiers de la vente et du management commercial**. Il prend en charge la relation client dans toute sa globalité.

Le titulaire de ce BTS peut devenir : attaché commercial, animateur d'équipe, chargé clientèle, négociateur, responsable des ventes, agent d'assurance, chargé d'affaires, chargé de clientèle, etc.

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

La formation s'adresse à toute personne, **titulaire** (ou niveau) **d'un baccalauréat** et désireuse d'obtenir un diplôme national BAC+2, orienté métiers du commerce.

La CCISM Formation organise une **rentrée en décalé** pour permettre aux étudiants actuellement en études supérieures, ou sans affectation pour l'année 2019-2020, de **se réorienter** vers une filière professionnelle sans attendre la prochaine rentrée scolaire.

MODALITES

Inscriptions jusqu'au 6 janvier 2020.

Note : nombre de places limitées.

Rentrée prévue le lundi 13 janvier 2020. Date des examens : mai-juin 2021.

Formation en alternance école-entreprise pendant tout le cursus, pour une meilleure insertion professionnelle.

Coût : 440.000 XPF par an. Paiement annuel en 10 fois (établissement habilité à recevoir des étudiants boursiers). Formation sur 2 ans.

VALIDATION DE LA FORMATION

Examens de BTS organisés par le vice-rectorat en fin de 2^e année et diplôme délivré par le Ministère de l'Education nationale.

Interlocuteur privilégié : Jean TRINKL

Tél : 40 54 88 86

Email : jean@ccism.pf

CONTENU DE LA FORMATION

Sur 2 années universitaires, la formation du BTS NDRC permet d'acquérir des compétences professionnelles dans les activités suivantes :

ACTIVITE DE RELATION CLIENT ET NEGOCIATION-VENTE

Développement de clientèle

Négociation, vente et valorisation de la relation client

Animation de la relation client

Veille et expertise commerciales

RELATION CLIENT A DISTANCE ET DIGITALISATION

Gestion de la relation client à distance

Gestion de la e-relation

Gestion de la vente en e-commerce

RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RESEAUX

Animation de réseaux de distributeurs

Animation de réseaux de partenaires

Animation de réseaux de vente directe

ENSEIGNEMENT GENERAL

Culture générale et expression

Langue vivante Anglais

Culture économique, juridique et managériale

POURSUITE D'ETUDES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle. Cependant, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), à l'ECT, en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.