



IMSCOF

INSTITUT MANAGÉRIAL SUPÉRIEUR DE COMMERCE ET DE FORMATION

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Commerciale

Technicien supérieur en Management
Négociation et Digitalisation de la Relation Commerciale

Durée :
2 ans

Validation :

Diplôme d'Etat (BTS NDRC) BAC + 2 (Niveau 5)
validation totale ou partielle par Bloc de compétences

Prérequis :

BAC obligatoire
Certification de niveau 4

Modalité et délais d'accès :

Candidature libre
Parcours Sup
Rentrée en septembre

Contrat de travail :

Contrat d'apprentissage de 2 ans rémunéré selon un pourcentage du SMIC en fonction de l'âge et du niveau de formation.

Accessibilité :

Formation accessible aux PSH. Contactez notre référente handicap au 02.99.01.99.16 ou à info@imscof.com

Financement :

Prise en charge par les OPCO sans reste à charge.
Demande spécifique, nous contacter.

Contact :

02.99.01.99.16
info@imscof.com

Le métier

Le titulaire du brevet de technicien.e supérieur.e de Négociation et Digitalisation de la Relation Commerciale est un.e vendeur.euse manager commercial.e qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribue ainsi à la croissance durable du chiffre d'affaires.

Le **BTS NDRC** est commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activité et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation commerciale (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

Objectifs

- Organiser et réaliser des ventes sur son secteur et au sein de son entreprise
- Rechercher et concevoir les meilleurs outils d'aide à la vente
- Manager des équipes commerciales
- Rechercher les besoins du consommateur
- Suivre les tendances du marché
- Gérer et suivre son portefeuille client
- Participer à l'ensemble des actions promotionnelles
- Mener à bien les négociations

Programme

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Digitalisation
- Culture économique juridique et managériale
- Expression française
- Langue vivante

Options

- Parcours de professionnalisation à l'étranger
- Entrepreneurat simulation projet d'entreprise

Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation en présentiel
- Rythme de l'alternance: 2 jours en formation, 3 jours en entreprise par semaine

Les débouchés

- Adjointe Chef.fe de rayon ou Chef.fe de rayon
- Manager adjointe de magasin chef.fe du service client
- Vendeur.euse / conseil e-commerce Responsable e-commerce
- Manager d'une unité commerciale.
- Manager de caisse - Marchandiseur.euse

IMSCOF Rennes - 3D Rue de Paris - 35510 CESSON SEVIGNE

SIREN : 752 353 292 RCS RENNES - N°UAI 0352864Y - NDA 53 35 09151 35

Prefecture d'Ille-et-Vilaine - www.imscof.com