

Négociation et Digitalisation de la Relation

15 par classe maximum !



Pour quels métiers :

Vendeur/vendeuse, Commercial(e), Représentant(e), Courtier, Négociant, Attaché(e) commercial(e), Téléprospecteur / Téléprospectrice, Animateur / animatrice réseau, Animateur / Animatrice des ventes, Chef(fe) des ventes, Assistant(e) manager, Responsable de secteur, Responsable d'équipe (vente – prospection), ...

Prérequis :

Titulaire d'un BAC
ou d'un Titre de niveau IV

Objectif :

- Répondre aux exigences du référentiel Education Nationale
- Le titulaire du BTS NDRC a pour perspective de gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

- 1100 h de formation, en contrat de professionnalisation
- 1350 h de formation, en contrat d'apprentissage

Contenu :

- Culture générale - expression
- LV1 (Anglais ou Espagnol)
- Eco – Droit - Management
- Relation client - Négociation vente
- Animation de réseaux
- Relation client à distance et digitalisation

5	
6	7 h
7	
8	
9	
10	
11	
12	7
13	7
14	7
15	7
16	7
17	
18	
19	
20	7
21	
22	

