

Prérequis	Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un diplôme/titre de niveau 4.
Objectifs de la formation	<p>À l'issue du BTS Négociation et digitalisation de la relation client, l'apprenant est préparé à : cibler et prospector la clientèle ; négocier, vendre et accompagner la relation client ; organiser et animer un évènement commercial ; exploiter et mutualiser l'information commerciale ; maîtriser la relation client omnicanale ; animer la relation client digitale ; développer la relation client en e-commerce ; implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs ; développer et animer un réseau de partenaires ; créer et animer un réseau de vente directe.</p> <p>Ces objectifs sont directement alignés avec les compétences visées par la certification préparée.</p>
Durée	Formation sur 2 ans en alternance. Volume indicatif : 1 280 heures en centre de formation.
Modalités et délais d'accès	Admission sur dossier de candidature et entretien de motivation. L'intégration s'effectue selon le calendrier de rentrée, la complétude du dossier administratif et la contractualisation de l'alternance. À titre indicatif, l'inscription est demandée avant le démarrage de la session.
Tarifs	Coût indicatif de la formation : 7 700 € / an. Dans le cadre de l'apprentissage, les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise d'accueil et/ou l'OPCO compétent. Aucun frais de formation n'est à la charge de l'apprenti.
Contacts	KMK Conseil et Formation - contact@kmk-cf.fr
Méthodes mobilisées	Apports théoriques, études de cas, ateliers de professionnalisation, mises en situation professionnelles, entraînements oraux, travaux dirigés, exploitation d'outils numériques, accompagnement individualisé et suivi en lien avec l'entreprise d'accueil.
Modalités d'évaluation	Évaluations diagnostiques et formatives, études de cas, entraînements aux épreuves, mises en situation professionnelles, travaux écrits et oraux, évaluations certificatives selon les modalités prévues par le règlement d'examen du BTS NDRC.
Accessibilité aux personnes en situation de handicap	La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap est désigné afin d'étudier les besoins d'aménagement et d'accompagnement.
Contenu de la formation - Bloc 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.

Contenu de la formation - Bloc 2	Relation client à distance et digitalisation : maîtriser la relation client omnicanale ; animer la relation client digitale ; développer la relation client en e-commerce.
Contenu de la formation - 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.
Enseignements généraux	Culture générale et expression ; communication en langue vivante étrangère 1 ; culture économique, juridique et managériale ; atelier de professionnalisation.