BAC+2 | BAC+3 | BAC+5

BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client

EN ALTERNANCE

OBJECTIFS

Maîtrisez la négociation et la relation client. Apprenez à communiquer et négocier efficacement, à organiser et déployer la stratégie commerciale de votre entreprise en intégrant les outils et leviers du digital.

PRÉ-REQUIS
Etre titulaire d'un BAC

RYTHME DE FORMATION
2 jours en formation / 3 jours en entreprise

FORMATION GRATUITE & RÉMUNÉRÉE
Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil

ALTERNANCE
Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

LOCAUX ERP
Accessibilité aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME • 1350H

Négociation et vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial

Animation réseaux commerciaux

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Culture économique, juridique et managériale

- Fondamentaux du droit
- Économie générale
- Management des entreprises

Relation client à distance & digitalisation

- Maîtriser la relation client digitale, web & social media
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Culture générale et expression

- Comprendre, analyser et communiquer à l'oral & l'écrit

Langues vivantes

- LV1 : Anglais commercial et professionnel

• BTS NDRC - Niveau 5 enregistré au RNCP38368, délivré par le ministère de l'enseignement supérieure et de la recherche sous convention avec ESC Compiègne.

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION



EXPERTISE
- Accompagnement à la recherche d'une entreprise d'accueil



PERSPECTIVE
- Semaine à l'étranger en 2e année, dans un pays anglophone



EXPLORATION
- Campus étudiant, vie associative, BDE & BDS



RÉUSSITE
- Taux de réussite de 89% (2024-2025) – tous BTS confondus

- Certification Voltaire

LES + PÉDAGOGIQUE

- **Interactions professionnelles et collaboratives :** Tables rondes, team building, visites d'entreprises
- **Ateliers thématiques :** Prévention à la sécurité routière, visites culturelles, ateliers de préparation aux oraux professionnels
- **Un suivi sur mesure :** 70 heures d'individualisation et de perfectionnement

BAC+2 | BAC+3 | BAC+5

BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client

EN ALTERNANCE

MISSIONS PENDANT L'ALTERNANCE

- Chargé de clientèle
- Commercial sédentaire
- Commercial itinérant
- Téléconseiller
- Animateur e-commerce
- Community Manager



L'ESC Compiègne

Journées Portes Ouvertes

SAMEDI 30 JANVIER 2027

SAMEDI 20 MARS 2027

Soirées Portes Ouvertes

MARDI 16 FÉVRIER 2027

JEUDI 15 AVRIL 2027

RÉMUNERATION DE L'ALTERNANT

Contrat d'apprentissage

En % du smic ou mini conventionnel	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
1ère année	43 %	53 %	100 %
2ème année	51 %	61 %	100 %
3ème année	67 %	78 %	100 %

Source 2025 - https://www.service public.fr/particuliers/vosdroits/F2918

LES ÉTAPES DE L'ADMISSION

01 Candidater sur le site internet.

02 Sélectionner la date de la session d'admission.
Ouverture Janvier 2027

03 Participer à la session d'admission.

04 Réponse sous 48h*
* Sous réserve de la complétude des pièces demandées durant l'entretien

VENEZ TESTER NOTRE ÉCOLE !



Découvrez votre future formation en intégrant la classe de BTS le temps d'une demi-journée.
Intéressé(e) ? Contactez-nous !

EXEMPLES DE PARTENAIRES QUI POURRAIENT VOUS ACCUEILLIR

GROUPE PERIN SÉCURITÉ

concentrix

EWIGO La bonne occasion de changer d'auto !

TRENOIS DECAMPS LA SOLUTION QUINCAILLERIE

ERODE

Cafés Taine

MMA Entrepreneurs d'Assurances

CITROËN

gan ASSURANCES

1880 GUEUDET



HADRIEN TREHOREL commercial@esc-compiegne.com 03 44 40 70 57