PROGRAMME COMMERCE

BTS - NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)

BTS NEGOCIATEUR ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)



PUBLIC CIBLE

- Futurs professionnels du commerce et de la relation client
- Personnes souhaitant se spécialiser en digitalisation
- Étudiants motivés par une approche pratique et théorique
- Jeunes diplômés avec un BAC souhaitant une carrière commerciale
- Candidats aspirant à maîtriser les outils numériques pour la fidélisation client

TARIF

13 500 € HT

Intégrez le BTS NDRC et transformez-vous en spécialiste de la relation client digitalisée. Grâce à notre programme en alternance, développez des compétences concrètes en négociation et fidélisation tout en maîtrisant les outils digitaux indispensables. Bénéficiez d'une formation solide pour prospérer dans le secteur commercial avec l'accompagnement expert de notre équipe pédagogique.

PRÉREQUIS

- Diplôme Bac requis
- Forte motivation pour le commerce
- Intérêt pour la relation client
- Aptitude à travailler en alternance
- Engagement assidu dans la formation
- Bonne maîtrise des outils digitaux
- Capacités de communication avancées

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir des compétences avancées en négociation
- Développer la maîtrise des outils digitaux
- Comprendre les stratégies de fidélisation client
- Apprendre la gestion de la relation client
- S'adapter aux divers secteurs et types d'organisations
- Intégrer les techniques de prospection modernes
- Cultiver une approche orientée client
- Approfondir la connaissance des pratiques commerciales
- Optimiser l'utilisation des supports numériques

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir une expertise en négociation et digitalisation de la relation client
- Développer des compétences en prospection et fidélisation client
- Intégrer les outils digitaux au service de la relation commerciale
- Adapter les techniques de vente à tout secteur d'activité
- Renforcer la capacité à analyser et à répondre aux attentes des clients
- Préparer les apprenants à évoluer dans un environnement professionnel dynamique et digitalisé

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours interactifs en ligne
- Ateliers pratiques en classe
- Simulations de négociation
- Études de cas réelles
- Utilisation de logiciels CRM
- Projets collaboratifs
- Conférences d'experts invités
- Analyse de données client
- Plateformes de digitalisation
- Accompagnement par un tuteur

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

- Acquisition des techniques avancées de négociation appliquées au secteur commercial
- Développement des compétences en digitalisation des processus de la relation client
- Gestion efficace de la relation client avec les outils numériques modernes
- Analyse et adaptation des stratégies de prospection et fidélisation client
- Intégration des solutions digitales pour l’optimisation des performances commerciales
- Apprentissage par l'alternance pour une immersion professionnelle concrète
- Mise en œuvre de projets autour des innovations technologiques dans le commerce
- Formation sur l’utilisation des principales plateformes de e-learning et bureautiques

MATÉRIEL REQUIS

- Ordinateur portable
- Accès à internet
- Outils bureautiques
- Accès plateforme e-learning

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Rythme : Alternance: 2 jours CFA, 3 jours entreprise

Entrées et sorties permanentes : Non