

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Diplôme enregistré au RNCP - niveau 5. N° 38368 valide jusqu'au 31/12/2028.

- Bac+2 / niv.5

Développez votre sens du contact avec le BTS NDRC !

Le **BTS NDRC** (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) te forme pour exceller dans le développement commercial et le contact client. Tu bénéficies d'une formation complète pour maîtriser la **vente**, la **relation client** et les **outils digitaux** indispensables aujourd'hui.

Si **tu aimes convaincre, communiquer et créer du lien**, ce BTS te prépare à devenir un acteur clé du succès commercial des entreprises.

Prêt(e) à booster ta carrière et à relever de nouveaux défis passionnants ?

Deviens :

Commercial, conseiller commercial, Technico-commercial...

Taux de réussite 2025

90%

% sortants en activité - 2024

100%

►►► **Poursuite sous conditions vers le BAC +3 Bachelor Responsable Développement commercial, BAC +3 Responsable de Commerces et de la Distribution.**

Modalités pratiques



24 mois (1350h)



Rythme

2 à 3 jours en centre de formation par semaine.



Prochaine rentrée : Septembre 2026



Pré-requis

- Diplôme du baccalauréat requis ou diplôme de niveau 4 validé.



Amiens

Interfor veille à l'accompagnement et l'accessibilité de nos formations aux personnes en difficulté et situation de handicap.

Atouts de la formation

- Travail du module digital **WordPress et Prestashop** via une plateforme éducative.
- Toute l'équipe t'accompagne tout au long de parcours, de ta candidature à l'insertion professionnelle - **en route vers la réussite !**
- Accès au **Forum des langues** (apprentissage personnalisé et individualisé de l'anglais).
- **Temps pédagogiques** : Référentiel Education Nationale, 65% de matières professionnelles, 35% de matières générales.

Mobilité internationale - Interfor est particulièrement actif (financement, partenariats...) sur la mobilité des apprentis et vous accompagne sur vos projets de mobilités internationales de courte ou longue durée pendant ou au terme de votre formation.



Points clés du programme

Pôle 1 : Relation client et négociation vente

Développement de clientèle
Négociation, vente et valorisation de la relation client
Animation de la relation client
Veille et expertise commerciale

Pôle 2 : Relation client à distance et digitalisation

Gestion de la relation client à distance
Gestion de la e-relation client
Gestion de la vente e-commerce

Pôle 3 : Relation client et animation de réseaux

Animation de réseaux de distributeurs
Animation de réseaux de partenaires
Animation de réseaux de vente directe

Matières générales

Culture générale et expression
Communication en anglais
Culture économique, juridique et managériale
Epreuve facultative : Langue Vivante B



Objectif

Acquérir une forte technicité dans la relation client, la négociation vente et la relation client à distance avec l'animation des réseaux.

Ils en parlent mieux que nous !



J'ai fait un BTS en alternance sur 2 ans. Cette formation permet d'allier théorie et pratique, et d'acquérir de l'expérience.

Avis de Alan Debeauvais, promotion 2019.



J'ai réalisé mon BTS et mon RDC au sein d'Interfor. Des équipes et formateurs à l'écoute des alternants, pour des échanges et un apprentissage riches. C'est un centre de formation qui bouge et qui sait se renouveler. Aujourd'hui j'ai lancé ma micro entreprise et pour cela, le RDC m'a été très utile dans la compréhension et la gestion de celle-ci.

Avis de Cloé Heras, promotion 2019.

Prêt.e à te lancer dans l'aventure ?
▶▶ Ta candidature : **max-interfor.fr**

Formation disponible sur  **parcoursup**
Entrée dans l'enseignement supérieur

Des questions ?

... Pose-les par SMS au **07 57 91 30 97** ou par message sur  **@alternance_amiens**  **@interfor**

03 22 82 00 70 - alternance@interfor-sia.com - www.interfor.fr

