



**BTS - NÉGOCIATION
ET DIGITALISATION
DE LA RELATION CLIENT**

La Formation

Le BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) permet au titulaire d'exercer dans toute organisation mettant en œuvre une démarche commerciale, Ce diplôme, délivré par le ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, est enregistré au RNCP n°38368 et correspond au niveau 5 de qualification.

Il relève du code **NSF 312** : Commerce, vente et se prépare sur 24 mois, avec une rentrée prévue en septembre 2026 et une date limite d'arrivée en octobre 2026

Prérequis

Les prérequis à l'entrée en formation sont les suivants

- La formation doit être intégrée en première année et il faut être titulaire d'un baccalauréat (toutes sections) ou d'un Diplôme d'Accès aux Études Universitaires (DAEU), reconnu de niveau 4.

Durée de la formation

24 mois

Date de la rentrée scolaire

À tout moment de l'année

Objectifs

Vous serez capable de :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Maîtriser la relation 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

Métiers & Débouchés

Les appellations les plus courantes des emplois relevant du champ professionnel en primo insertion sont les suivantes :

- Vendeur - Représentant - Commercial terrain - Négociateur - Délégué commercial
- Conseiller commercial - Chargé d'affaires ou de clientèle - Technico- commercial
- Télévendeur - Téléconseiller - Téléopérateur - Conseiller client à distance - Conseiller clientèle - Chargé d'assistance - Téléacteur - Téléprospecteur - Technicien de la vente à distance de niveau expert
- animateur commercial site e-commerce - Assistant responsable e-commerce - Commercial e-commerce - Commercial web-e-commerce
- Marchandiseur - Chef de secteur - e-marchandiseur
- animateur réseau - animateur des ventes
- Conseiller - Vendeur à domicile - Représentant - Ambassadeur
- etc.

En termes d'évolution professionnelle, le titulaire du BTS NDRC peut accéder aux emplois suivants :

- Superviseur - Responsable d'équipe - animateur plateau - Manager d'équipe
- Responsable e-commerce - Rédacteur web e-commerce - animateur commercial de communautés web
- Responsable de secteur
- Chef de réseau - Directeur de réseau - Responsable de réseau
- animateur de réseau - Responsable de zone

Modalités d'inscription

Étape 1 : Choisissez votre formation

Découvrez nos programmes et trouvez la formation qui correspond à votre projet d'études en France.

Étape 2 : Soumettez votre candidature

Déposez votre dossier en ligne à l'adresse e-mail

admission@noviauniversity.com en quelques étapes simples (documents académiques, CV, lettre de motivation).

Étape 3 : Accompagnement personnalisé

Dès le remplissage du formulaire en ligne sur l'un de nos réseaux sociaux, par email ou bien à travers notre site web l'un de nos conseillers vous contactera pour vous guider, répondre à vos questions et optimiser vos chances d'admission.

Étape 4 : Admission et inscription

Après acceptation, finalisez votre inscription et préparez sereinement votre arrivée en France avec l'appui de notre équipe.

Tarifs

- ✔ **Frais de scolarité : 4850 Euros/ an**
- ✔ **Frais de pré-inscription : 550 Euros** payables uniquement par les candidats internationaux résidants en dehors du territoire Français non



Programme de la Formation

1 Relation client et négociation-vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

2 Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

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

Postulez pour une formation professionnalisante

Nos Contacts



+33 1 88 88 06 90



admission@noviauniversity.com



Siège : 22 rue du Bouloi 75001 Paris

Campus Montpellier

1 rue Baudin 34000 Montpellier
(Place de la Comédie)



@noviauniversity



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

**La certification qualité a été délivrée au titre des
catégories d'actions suivantes :**

- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.