

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR NEGOCATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT en contrat d'apprentissage(NDRC)

Mis à jour le 17 décembre 2025

Conditions d'entrée et prérequis

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Bac général, technologique ou professionnel).
Avoir de bonnes capacités d'expression et de communication.

Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

Public visé

Être âgé de 16 à 29 ans, avec un projet de contrat d'apprentissage.
Dérogations sous conditions. Pas de condition d'âge pour les personnes reconnues RQTH

Rythme

Alternance

Durée en centre

1350 heures

Validation

Obtention du Brevet de Technicien Supérieur en Négociation et Digitalisation de la Relation Client
Validation des épreuves en ponctuel et en Contrôle en Cours de Formation (CCF)

Modalités d'évaluation

Modalités d'examen :
Évaluées dans le cadre du CCF (contrôle en cours de formation) :
E4 relation client et négociation vente et E6 : relation client et animation de réseaux
Épreuves ponctuelles : E1 (Culture générale et expression) – E2

Objectifs professionnels

Objectifs de la formation :

Obtenir le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, diplôme de niveau 5

Accompagner le client/usager tout au long du processus commercial et intervenir sur l'ensemble des activités suivantes : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation vente/achat, suivi après-vente/achat en direct ou via un réseau de partenaires.

Objectifs pédagogiques :

Gérer un fichier de clientèle de particuliers et/ou de professionnels

Être capable de mener en autonomie une relation commerciale en face-à-face avec le client mais également via les approches commerciales à distance (Vente en ligne, réseaux sociaux, forums, mobiles...).

Contenu

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client regroupe :

- Culture générale et expression française
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Pôles de compétences professionnelles :

Relation client et négociation vente

Relation client à distance et digitalisation

Relation client et animation de réseaux

Modalités pédagogiques

Alternance de cours théoriques et pratique (la majorité des séquences de formation ont lieu en présentiel et une partie peut ponctuellement avoir lieu à distance)

Individualisation des contenus en fonction du niveau et de la progression des apprenant(e)s.

Profil des intervenants

Formateur(trices)s certifié(e)s et agrégé(e)s, habilité(e)s par l'Education Nationale à préparer au diplôme, à mettre en œuvre les C.C.F. et faire passer toutes les épreuves du BTS.

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Méthodes pédagogiques

Les modules s'enchaînent simultanément selon une progression pédagogique élaborée par l'équipe pédagogique et/ou dictée par la réglementation

Durée

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR NEGOCATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT en contrat d'apprentissage(NDRC)

(Langue vivante étrangère) – E3
(Culture économique, juridique et
managériale) – E5 (relation client à
distance et digitalisation)

Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

Nombre de participants

15 participants maximum

Entrée et sortie permanente

Non

Codes réglementaires

- Code RNCP : [38363](#)
- Formacode 34040, 34561, 34076
- Code NSF : 312
- Code ROME : D1401, D1406, D1501, M1703, M1704

Volume global : 1350h
Heures d'enseignement : 16h
Heures en entreprise : 19h
Volume horaire par semaine : 35h

Délais et modalités d'accès

septembre 2026 à mai 2028
Possibilité d'intégrer la formation jusqu'au 31 octobre 2026

Financements possibles

TARIF

Parcours complet : 14 000 € / personne

MODALITES DE FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage
Transition pro
PROA
CPF
Parcours Individualisé

Poursuite de parcours

EQUIVALENCES et PASSERELLES :

BTS MCO / BTS BANQUE / BTS ASSURANCE

SUITE DE PARCOURS :

Licence pro commercialisation de produits et services
Licence pro e-commerce et marketing numérique
Licence pro métiers du marketing opérationnel

DÉBOUCHÉS :

Conseiller(ère) en assurance

Référent handicap

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nos référent(e)s handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

CONTACT RÉFÉRENTS HANDICAP ET MOBILITÉ

Référent(e) handicap :
referent.handicap@gretasudchampagne.com
Référent(e) mobilité :
referent.mobilite@gretasudchampagne.com

Réseau

- GRETA CFA Sud Champagne

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR NEGOCATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT en contrat d'apprentissage(NDRC)

- 12, avenue des Lombards
10000 Troyes
- contact@gretasudchampagne.com
- 03 25 71 23 80
- www.gretasudchampagne.com
- SIRET : 191 000 256 000 39
- Numéro d'activité : 21 10 P000 310 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)