BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR NEGOCATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)

Mis à jour le 9 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

Tout public (demandeur(se)s d'emploi, salarié(e)s, apprenti(e)s, stagiaires en contrat de professionnalisation)

Rythme

Alternance

Durée en centre

1350 heures

Validation

Obtention du BTS NDRC

- Tauxderéussite2025:100 %
- Tauxderéussite2024:67 %

Modalités d'évaluation

Modalités d'examen :
Evaluées dans le cadre du CCF (contrôle en cours de formation) : E4 relation client et négociation vente et E6 : relation client et animation de réseaux
Epreuves ponctuelles : E1 (Culture générale et expression) – E2 (Langue vivante étrangère) – E3

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 (NDRC)

(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 : 38368
- Formacode 34040, 34561, 34076
- Code NSF : 312
- Code ROME : D1401, D1406, D1501, M1703, M1704

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

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 ASUURANCE
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
- 12, avenue des Lombards

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR NEGOCATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)

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)