

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT en contrat de professionnalisation (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 de professionnalisation Dérogations sous conditions. Pas de condition d'âge pour les personnes reconnues RQTH

Rythme

Alternance

Durée en centre

1100 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 :
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

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

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

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

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT en contrat de professionnalisation (NDRC)

générale et expression) – E2
(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 : [38368](#)
- Formacode34040,34561, 34076
- Code NSF : 312
- Code ROME : D1401, D1406, D1501, M1703, M1704

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

Moyens pédagogiques

Salles de cours équipées – salles informatiques équipées d'ordinateurs connectés à internet.

Durée

Volume global : 1100h
Heures d'enseignement : 14h
Heures en entreprise : 21h
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 : 10065€ / personne

MODALITES DE FINANCEMENT

Financement Région Grand Est et FSE ou Pole-Emploi ou autre
Parcours Individualisé / sur mesure, proposition tarifaire sur demande

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.mobilité@gretasudchampagne.com

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT en contrat de professionnalisation (NDRC)

Réseau

- GRETA CFA Sud Champagne
- 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)