

# BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)

Mis à jour le 22 mai 2024

## Conditions d'entrée et prérequis

Formation de niveau 4  
(Baccalauréat, Titre professionnel).  
Projet professionnel validé.  
Aptitude et motivation au secteur  
de la banque.  
Savoir-être relationnel,  
organisation, pondération et  
discrétion.

## Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

## Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

## Public visé

Public jeune et adulte, Demandeur  
d'emploi, jeune et adulte, salariés  
en reconversion et individuel  
payant

## Rythme

Temps plein

## Durée en centre

1155 heures

## Validation

BTS NDRC niveau 5  
(anciennement niveau III).  
Délivrance de blocs de  
compétences en cas de validation  
partielle.  
Attestation de fin de formation  
précisant les résultats de  
l'évaluation des acquis de la  
formation.

## Certification

Oui

## Modalités d'évaluation

## Objectifs professionnels

Acquérir les compétences et les connaissances professionnelles nécessaires pour :

- Créer et développer sa clientèle,
- Négocier et vendre,
- Alimenter et exploiter le système d'information pour optimiser la prospection,
- Manager l'activité commerciale.

## Contenu

### Pôle professionnel :

- Communication
- Développement et suivi de l'activité commerciale
- Gestion de la relation clients
- Atelier de professionnalisation
- Mercatique bancaire

### Pôle culture générale :

- Culture générale et expression
- Langue vivante
- Communiquer en Langue Vivante
- Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire

## Modalités pédagogiques

Formation en groupe et en présentiel à temps plein.  
Formation en alternance.  
VAE (Validation des Acquis et de l'Expérience)

## Profil des intervenants

Formateurs professionnels expérimentés.

## Méthodes pédagogiques

Alternance de mises en situation pratiques et d'apports théoriques.  
Travail en groupe et sous-groupe.

## Moyens pédagogiques

Documents pédagogiques, études de cas, travaux pratiques.  
Salle de cours équipés d'ordinateurs individuels, centre de ressources...

## Durée

En centre : entre 600h et 1155h. En entreprise : entre 8 et 16 semaines selon profil.

# BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)

Modalités et certification : contrôle en cours de formation, examen final.

## Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

## Nombre de participants

12

## Entrée et sortie permanente

Non

## Codes réglementaires

- Code CPF : [RNCP38368](#)

## Délais et modalités d'accès

Entrée en septembre.

## Financements possibles

11,85 € de l'heure.  
Possibilité par la VAE.

Les conditions générales de ventes sont disponibles sur notre site internet

## Référent handicap

Accompagnement spécifique au projet et durant la formation organisé et coordonné par nos référentes handicap selon les besoins. Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

## Réseau

- GRETA CFA de la Marne
- 20, rue des Augustins CS 30037  
51725 REIMS CEDEX
- [contact@gretamarne.com](mailto:contact@gretamarne.com)
- 03.26.84.55.40
- [gretamarne.com](http://gretamarne.com)
- SIRET : 19510035900023
- Numéro d'activité : 2151P000451
- Date d'obtention : 29/10/1982