

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Mis à jour le 28 janvier 2026

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.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368/>

Certification

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 équipées 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)

Oui

Modalités d'évaluation

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
- 03.26.84.55.40
- gretamarne.com
- SIRET : 19510035900023