

# 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 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)

Oui	<b>Délais et modalités d'accès</b>
<b>Modalités d'évaluation</b>	Entrée en septembre.
Modalités et certification : contrôle en cours de formation, examen final.	<b>Financements possibles</b>
<b>Possibilité de validation par blocs de compétences</b>	11,85 € de l'heure. Possibilité par la VAE.
Oui	Les conditions générales de ventes sont disponibles sur notre site internet
<b>Nombre de participants</b>	<b>Référent handicap</b>
12	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.
<b>Entrée et sortie permanente</b>	<b>Réseau</b>
Non	<ul style="list-style-type: none"><li>• GRETA CFA de la Marne</li><li>• 20, rue des Augustins CS 30037 51725 REIMS CEDEX</li><li>• contact@gretamarne.com</li><li>• 03.26.84.55.40</li><li>• gretamarne.com</li><li>• SIRET : 19510035900023</li></ul>
<b>Codes réglementaires</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Code CPF : <a href="#">RNCP38368</a></li></ul>	