

# BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Mis à jour le 13 février 2026

## Conditions d'entrée et prérequis

Formation de niveau 4 (Baccalauréat, Titre professionnel).  
Projet professionnel validé.  
Aptitude et motivation  
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 en contrat d'apprentissage

## Rythme

Alternance

## Durée en centre

1350 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

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 :

- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Atelier de professionnalisation

### Pôle culture générale :

- Culture générale et expression
- Langue vivante
- Communiquer en Langue Vivante
- Environnement économique, juridique

## 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

2 ans

## Délais et modalités d'accès

## 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-sortie permanente

Non

### Codes réglementaires

- Code RNCP : [RNCP38368](#)

Entrée en septembre.

### Financements possibles

17 680 € dans le cadre d'un parcours complet.  
Application des niveaux de prise en charge définis par France Compétence.  
Coûts de la formation pris en charge par les OPCO.  
Frais d'hébergement, restauration et de 1er équipement pris en charge par l'OPCO sous conditions.  
Possibilité par la VAE.

Les conditions générales de ventes sont disponibles sur notre site internet

### Poursuite de parcours

Licence générale commerce-vente-marketing  
Licence Banque  
Bachelor Banque Assurance  
Licence pro commercialisation de produits et services  
Licence pro e-commerce et marketing numérique  
Licence pro métiers du marketing opérationnel...

### Débouchés :

- Conseiller en assurance
- Technico-commercial
- Vendeur, télévendeur
- Attaché commercial

Equivalence et passerelle : BTS MCO

### 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