



Code de référence : 38368

Lien RNCP : [RNCP38368 - BTS - Négociation et digitalisation de la relation client](#)

Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028 – Certificateur : MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE.

Lien avec une autre certification professionnelle ou habilitation : Aucune équivalence

FILIERE(S) : Vente et commerce

NIVEAU : Niveau V - VALIDATION : BTS - Brevet de Technicien Supérieur

CPF : Eligible

PROFIL POUR CE DIPLOME :

Public visé : Le contrat d'apprentissage s'adresse aux jeunes de 16 ans à 29 ans révolus. Certains publics peuvent entrer en apprentissage au-delà de 29 ans révolus : les apprentis.es préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les personnes en situation de handicap ou ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Prérequis : Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel ou d'un diplôme de niveau équivalent (niveau 4)

Modalités et délais d'accès : Dossier de candidature : diplômes, bulletins et relevés de notes des deux dernières années, CV, lettre de motivation

Entretien de motivation et positionnement

L'inscription définitive est liée à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise d'accueil

Remarque : Si à la rentrée de septembre vous n'avez pas encore d'employeur, vous disposez d'un délai de 3 mois pour signer un contrat d'apprentissage (Article de loi L622-12 du Code du travail).

OBJECTIFS PROFESSIONNELS : Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client en apprentissage vous permet de maîtriser les différentes techniques de prospection et de négociation pour gérer la relation commerciale dans son ensemble en intervenant auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels.

Au terme de la formation, vous serez capable de :

Vendre les produits et les services de l'entreprise et gérer la relation client

Créer et diffuser l'information commerciale

Organiser, gérer et mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise

Participer à l'organisation et au management de l'activité commerciale

PERSPECTIVES POST-FORMATION :

Licence

Licence professionnelle

Ecole de commerce

ORGANISATION DE LA FORMATION :

Modalités pédagogiques

Alternance de périodes en centre de formation et en milieu professionnel

Apports théoriques, analyse des pratiques et des situations, mises en pratique

Études de cas, simulations et échanges

Temps de travail individuel, en sous-groupe et en groupe entier

Modalités techniques

Salles de formation, salles informatiques, vidéoprojecteurs, connexion internet sans fil

Ordinateurs fixes et portables, équipés des suites de bureautique standards, imprimantes

Programme :

Enseignement général

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère 1 - Anglais

Culture économique, juridique et managériale

Enseignement professionnel

Relation client et négociation vente

Relation client à distance et digitalisation

Relation client et animation de réseaux

Atelier de professionnalisation



Modalités d'encadrement : Équipe de formateurs/intervenants expérimentés, responsable pédagogique, tuteur en entreprise

Modalités d'évaluation :

Positionnement
Évaluations écrites et orales ponctuelles
Examens blancs écrits et oraux
Examen officiel du BTS (Mai/Juin)

Validation : Brevet de technicien Supérieur NDRC délivré par l'Education Nationale.

En cas d'échec, les candidats qui souhaitent repasser ce BTS peuvent demander à bénéficier de la conservation de leurs notes égales ou supérieures à 10 sur 20 pendant cinq ans.

Nombre de participants : 8 à 15 participants.

Durée de la formation : Parcours complet : 1350 heures en centre et 2290 heures en entreprise
Rythme 1 semaine au centre de formation et 1 semaine en entreprise

Tarifs de la formation : Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage ».

Apprenti : Article L6211-1 « la formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Employeur du secteur privé: Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences (OPCO) concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé, tarif de la formation = 7650 €

Employeur du secteur public: Pour le secteur public territorial, 50% du coût de la formation (7650€) est prise en charge par le CNFPT, le reste est payé par l'employeur (qui a le droit aux aides de l'Etat)
Pour les autres secteurs publics, le coût de la formation est pris en charge par l'employeur.

Accessibilité handicap : Les locaux de l'UFA sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Adaptation pédagogique possible pour les personnes handicapées, suivies par le référent handicap de la structure.

Référent handicap de l'UFA Saint Charles : Christophe FLORENT

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale.

Référente handicap du CFA Jean Bosco : handicap@cfajeambosco.fr



TAUX DE LA DERNIERE SESSION DE FORMATION :

Taux d'obtention des diplômes	90 % en 2022 - 96% en 2023 – 85 % en 2024
Taux de poursuites d'études	70 % en 2022 – 70 % en 2023 – 70 % en 2024
Taux d'interruptions en cours de formation	0 % en 2022 – 7% en 2023 – 8 % en 2024
Taux d'insertion professionnelle à 6 mois, dont taux d'insertion dans l'un des métiers visés par la certification.	30 % en 2022 – 23 % en 2023 – 35 % en 2024

COORDONNEES :

<p>UFA SAINT CHARLES 1 Rue du Brouage 02300 CHAUNY Tél : 03 76 08 08 85 Mail : contact.ufachauny@gmail.com</p>	<p>Coordonnées développeuse d'apprentissage UFA, référente entreprise : Mme Isabelle MOREAUX - Tél : 07 89 01 72 87 Mail : isabelle.devos@saint-charles-chauny.fr Coordonnées développeuse d'apprentissage CFA : Mme PEUDEPIECE Julie - Tél : 06 86 52 99 83 Mail : peudpiece.j@cfajeambosco.fr</p>
---	--