

Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client



BTS NDRC

Obtenir un diplôme
bac +2 reconnu par l'État
Développer son expérience professionnelle
Être rémunéré(e) par l'entreprise



Le principe

Pendant 2 ans, vous occuperez un poste de commercial(e) itinérant(e) à raison de **3 semaines en entreprise et 1 semaine de cours** par mois

Vous préparerez votre diplôme, tout en ayant le statut de **salarié(e) ou d'apprenti(e)** et une rémunération



Le BTS, un diplôme bac +2

Un niveau apprécié par les milieux professionnels

Un **diplôme reconnu par l'état** (120 crédits ECTS)

La possibilité de poursuivre vos études : écoles de commerce, universités, licences professionnelles, bachelors à l'étranger...



L'alternance

Une expérience professionnelle en tant que **salarié(e) ou apprenti(e)** pendant 2 ans

Une possibilité d'**insertion directe en entreprise** en CDI à l'issue de la formation

Une **rémunération assurée** pendant la durée de la formation

Une **formation prise en charge** par l'entreprise





CONTENU DE LA FORMATION PAR L'IPCEM

La formation est articulée autour de deux pôles :
Compétences générales et Compétences professionnelles

Matières générales

- Culture générale
- Culture économique, juridique et managériale
- Langues (anglais ou espagnol)

Matières professionnelles

- Marketing
- Marketing digital
- Négociation / Vente
- Relation client
- Informatique / Bureautique

NOTRE APPROCHE

- Vous êtes dans un groupe d'étude de **taille réduite**.
- Vous bénéficiez d'un **suivi personnalisé en entreprise**.
- Les cours mettent l'accent sur la **compétence professionnelle** autant que sur la **réussite au diplôme**.
- **Encadrement personnalisé** pour répondre aux attentes de chaque apprenant.
- Deux fois par an, vous passez un examen blanc pour être **préparé(e) à l'examen final**.

ATTENDU DU DIPLÔME

- **Former des commerciaux et futurs managers**, experts de la négociation et de la relation client digitale.
- **Gérer la relation client** dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.
- **Participer à la croissance du chiffre d'affaires** dans le respect de la politique commerciale définie par l'entreprise.



FORMULE



Formation accessible en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

- 15-30 ans en contrat d'apprentissage (sauf dérogation)
- 16-25 ans en contrat de professionnalisation
- + de 26 ans sous conditions en contrat de professionnalisation

INSCRIPTION

- Être titulaire du **baccalauréat ou en terminale au moment de la candidature**.
- **Votre profil** : Aimer relever des challenges, travailler en autonomie, négocier, se déplacer chez les clients.
- Remplir un **dossier d'inscription** (en téléchargement sur www.ipcem.fr) et être sélectionné(e) à la suite d'un **entretien de motivation** individuel.
- **Être recruté(e) par une entreprise**, pour laquelle vous travaillerez en alternance pendant 2 ans.

L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- Dès le début de la formation, **vous êtes salarié(e) et passez les 3/4 de votre temps en entreprise**.
- Les entreprises accueillant des jeunes en contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage **bénéficient de réductions de charges patronales**.
- Avec ce type de contrat, elles disposent d'un(e) **véritable commercial(e) salarié(e)** pendant deux ans et doivent **vous aider à acquérir de nouvelles compétences** professionnelles.
- A l'obtention du diplôme, votre entreprise **peut vous proposer une embauche définitive**.