

BAC +2

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

- Chargé de clientèle
- Technico-commercial
- Téléopérateur
- Commercial
- Commercial sédentaire
- animateur des ventes
- Conseiller de clientèle à distance

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle/Titre professionnel
- Master
- Mastère

FORMATION

L'alternant est formé et évalué à :

- Mettre en oeuvre un plan de prospection
- Créer et développer la clientèle
- Négocier, vendre et assurer le suivi de la relation client
- Gérer et animer la communication sur les réseaux

CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir moins de 30 ans
- Être titulaire d'un BAC (niveau 4), professionnel, technologique, général
- Passer un entretien de positionnement
- Signer un contrat d'apprentissage

DURÉE

- 1 350 heures en apprentissage sur 2 ans dont mobilité à l'étranger

RYTHME

- 35 heures de cours
- 1 semaine en formation/1 semaine en entreprise ou 2 jours au centre de formation / 3 jours en entreprise

TEMPS EN ENTREPRISE

- 63% du temps



PRESTATIONS DE SERVICES

- **108 €** par mois (restauration, mobilité à l'étranger et projet pédagogique)
- Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Pré-inscription de **30 €**

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Relation client & Négociation Vente
- Relation client à distance & Digitalisation
- Relation client & Animation de réseaux

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Culture Générale & Expression
- Anglais
- Culture Economique, Juridique & Managériale
- LV2 (option) espagnol

Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage

ENTREPRISE D'ACCUEIL



- ✓ Proposant des biens et des services à une clientèle de particuliers ou professionnels
- ✓ Développant une démarche active envers des clients ou des prospects mais également via toutes les approches commerciales à distance (phoning, vente directe, prospection terrain, vente en ligne, réseaux sociaux...)

ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- ✓ Intégrer le système d'information de l'entreprise
- ✓ Assumer la veille commerciale « terrain », faire des reportings commerciaux
- ✓ Gérer l'administratif inhérent à la relation commerciale
- ✓ Créer et organiser des événements pour dynamiser les ventes
- ✓ Animer et gérer la relation commerciale à distance (Forum, blog..)
- ✓ Prospector, négociateur, établir des propositions commerciales
- ✓ Proposer des solutions innovantes aux clients et gérer un portefeuille clients

RÉMUNÉRATION :
Salaire minimum mensuel au 01.11.2024
Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 801,80€, taux horaire : 11,88€

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1ère année	27% 487€	43% 775€	53% 955€
2ème année	39% 703€	51% 919€	61% 1 099€
3ème année	55% 991€	67% 1 207€	78% 1 405€

MÉTHODES MOBILISÉES

- Plateforme pédagogique, cours en présentiel et en distanciel.
- Etudes de cas et travaux dirigés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Examen ponctuel en fin de cursus de formation selon les modalités définies dans la fiche RNCP.
 Contrôle en Cours de Formation (CCF), sur les oraux professionnels.
 Nom du certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse
 Date d'enregistrement au RNCP 06/03/2018 et date d'échéance d'enregistrement : **31/12/2028**
 RNCP N°38368. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368>

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Navette La Roche-sur-Yon jusqu'au CFA mise en place pour le lundi matin et vendredi midi uniquement. A 3mn, un arrêt de bus ligne "Impuls'yon". Parking élèves sur place. Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes en situation d'handicap. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référente handicap (Christelle COULON) la faisabilité selon le handicap.



Une enquête menée sur l'insertion professionnelle révèle que **15.4 %** des anciens élèves sont en formation et **81 %** en situation d'emploi.

Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage

PRINCIPES ET CARACTÉRISTIQUES

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

DURÉE

- Jeune de moins de 30 ans
- 1350 heures de cours sur 2 ans

RYTHME

- 1 semaine en formation / 1 semaine en entreprise ou 2 jours au centre de formation / 3 jours en entreprise
- 35 heures de cours

- Pour les +26 ans 100% du SMIC
- Début de contrat : dès le **01/07/2025**
- Période d'essai de 45 jours travaillés en entreprise
- CDD de 22 au 24 mois maximum
- 5 semaines de congés payés par an
- Début de fin de contrat : dès le **29/08/2027** maximum

DÉMARCHES À SUIVRE

DEMANDE D'INFORMATION

- Contacter la MFR IFACOM
- Envoi de documentation et/ou dossier de candidature

PARTENARIAT

- Entretien de motivation pour valider le projet professionnel du jeune
- Rencontre avec l'entreprise pour valider ses besoins
- Mise en relation de jeunes en recherche des entreprises intéressées
- Contacts réguliers par téléphone ou e-mail
- Organisation d'un job dating en avril

RENTRÉE SCOLAIRE

- Envoi du dossier de rentrée à la famille fin août
- Rentrée scolaire en septembre (intégration possible jusqu'à fin octobre selon les places disponibles)

Contrat d'apprentissage

SIMULATION FINANCIÈRE

RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

Salaire minimum mensuel au **01.11.2024**

Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 801,80€, taux horaire : 11,88€

La rémunération dépend de l'âge, de l'année de formation et de la situation du jeune avant le contrat.

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1ère année	27% 487€	43% 775€	53% 955€
2ème année	39% 703€	51% 919€	61% 1 099€
3ème année	55% 991€	67% 1 207€	78% 1 405€

Pas de charges patronales pour les contrats d'apprentissage (-10 salariés)

Ces montants peuvent être majorés si un accord collectif applicable dans l'entreprise fixe une rémunération plus élevée.

LE PLANNING DE FORMATION BTS NDRC

PLANNING 1ÈRE ANNÉE - CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Planning prévisionnel 2025-2026 - Sous réserve de modification

Rythme alternance : 1 semaine en centre de formation/1 semaine en entreprise

Rythme alternance : 2 jours /3 jours en entreprise

Detailed description: A monthly calendar grid from August to June. Yellow shaded cells indicate weeks spent in the center of formation. The number of formation weeks per month is: Aug (3), Sep (3), Oct (4), Nov (4), Dec (5), Jan (5), Feb (6), Mar (6), Apr (7), May (7), Jun (8). The grid includes day abbreviations (L, M, M, J, V, S, D) and dates.

Detailed description: A monthly calendar grid from August to June. Yellow shaded cells indicate days spent in the center of formation. The number of formation days per month is: Aug (6), Sep (6), Oct (7), Nov (7), Dec (8), Jan (8), Feb (9), Mar (9), Apr (10), May (10), Jun (11). The grid includes day abbreviations (L, M, M, J, V, S, D) and dates.

■ Semaines en formation à IFACOM (35 heures)

■ Semaines en formation à IFACOM (35 heures)