

# Témoignage formation NDRC

## Négociation et Digitalisation de la Relation Client



Retrouvez la vidéo complète  
sur nos réseaux sociaux



### Quel est ton parcours ? Pourquoi avoir choisi la formation NDRC ?



**Benjamin** : « J'ai fait un bac scientifique. Ce bac ne me correspondait pas forcément et je recherchais du contact avec des clients. J'ai donc choisi la formation NDRC car elle correspondait totalement à ce que je voulais : avoir du contact avec les clients. »



### Peux-tu nous parler de la formation NDRC ?



**Benjamin** : « NDRC signifie Négociation et Digitalisation de la Relation Client. En fait, nous avons une grosse partie négociation puisqu'en NDRC nous allons chercher un besoin vers le client contrairement aux MCO (Management Commercial Opérationnel) où eux, vont être un peu plus dans la situation où le client vient à eux. »



Nous allons donc avoir beaucoup de modules autour de la négociation, de l'animation de réseaux. Enfin, nous allons avoir de la digitalisation, puisque c'est dans l'air du temps : il faut savoir manier les outils informatiques »

### Quelle mission réalises-tu en entreprise ?



**Benjamin** : « En entreprise je suis itinérant donc je suis dans ma voiture. Je vais prospector les clients de ferme en ferme. Quand les clients ont un besoin, je fais un devis [...] et je conclus la vente si possible ! »

### Qu'est-ce qui te plaît le plus dans la formation / à l'IFACOM ?



**Benjamin** : « En ce qui concerne la formation, les modules sont variés. En général c'est intéressant, c'est pour cela que l'on est venu ! Aussi concernant l'IFACOM, ce qui est bien, c'est le suivi. C'est quelque chose que l'on a pas ailleurs ou pas aussi poussé. Ce suivi personnalisé c'est génial, c'est un gros point fort de l'IFACOM ! »



# Témoignage formation NDRC

## Négociation et Digitalisation de la Relation Client



Retrouvez la vidéo complète  
sur nos réseaux sociaux



### Un projet / moment qui t'a marqué au cours de ta formation ?



**Benjamin** : « C'était en tout début de 2<sup>ème</sup> année : l'IBT (l'IFACOM BUSINESS TOUR). Le principe c'est de créer une entreprise fictive en groupe de 6 en 24 heures. Il faut faire une étude de marché, trouver un produit, un nom etc. C'est génial, c'est un très beau projet et ça finit par une soutenance et...on est fier de notre travail ! »



### A qui conseillerais-tu la formation ?



**Benjamin** : « Je pense que pour être un NDRC il faut être assez avenant, il ne faut pas avoir peur de parler aux gens et avoir un peu de caractère. On peut facilement se faire marcher dessus, même si ça reste gentil, avec les clients, il faut être capable de défendre ses idées. Après, ce n'est pas partout pareil, ça dépend dans quel domaine on travaille, mais je pense à la grande distribution notamment où ça peut être un des critères important. »

### Un mot pour décrire l'IFACOM ?



**Benjamin** : « Accompagnement parce que moi je sortais d'un bac général où nous étions 40 dans les classes. Le suivi n'était donc pas le même. Ici, nous sommes 12 dans ma classe et nous sommes accompagnés tout au long de la formation. C'est vraiment bien. »