

BTS Négociation et digitalisation de la relation client (BTS NDRC)



BTS Négociation et digitalisation de la relation client (BTS NDRC)

(Bac+2)



Code titre / diplôme

32031212

Code RNCP

38368

Date d'enregistrement RNCP

11/12/2023

Certificateur

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

Cadre européen de la certification

Reconnu par l'Etat de niveau 5 (cadre européen des certifications)

Éligible VAE

Oui

Sanction de la formation/Diplôme préparé

Brevet de technicien supérieur (BTS)

Formation en apprentissage



DÉMOTZ
GROUPE
SCOLAIRE

LPP Démotz

Coordonnées

2, rue du Collège
74150 - RUMILLY
04 50 01 22 52
ufa@demotzgs.com
<https://www.demotz.fr/>

Lieu de formation

UFA Démotz
8 Avenue de l'Aumône
74150 - Rumilly

Contacts

Contact de la formation

Lola MATOLET
lola.matolet@demotzgs.com
07 64 88 90 75

Référent handicap

Marie-Véronique REYNES
mv.reynes@demotzgs.com
06 67 79 46 80



Publics et objectifs

- **voie d'accès:** Formation proposée sous statut d'apprentissage

uniquement

- **Objectifs:** À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Vendre et gérer la clientèle : Créer et développer la clientèle, négocier et vendre, fidéliser la clientèle.

- Produire des informations commerciales : Intégrer un système d'information commerciale, gérer l'information commerciale, contribuer à l'amélioration du système commercial.

- Organiser et manager l'activité commerciale : Piloter l'activité commerciale, évaluer la performance commerciale, participer à la constitution et à l'organisation de l'équipe commerciale.

- Mettre en œuvre une politique commerciale : Décliner l'offre commerciale dans ses différentes dimensions, mettre en œuvre et contrôler le plan d'actions commerciales, participer à l'évolution de la politique commerciale.



RÉVÉLATEUR DE COMPÉTENCES

(siège régional)

4, rue de l'Oratoire
69330 CALUIRE ET CUIRE
contact@akteap.cneap.fr
www.akteap.fr

Association loi 1901

N° SIRET: 50304921500026

N° UAI: 0693764S

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84 69 17362 69. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Dates et cycle de la formation

- **Année d'entrée dans le cycle:** 1re année
- **Date de début:** 07/09/2026
- **Date de fin:** 15/07/2028
- **Durée du contrat:** Un contrat d'apprentissage peut démarrer au plus tôt 3 mois avant le début de la formation et aller jusqu'à 2 mois après la date de fin de la formation.
- **Aménagement PSH durée de la formation:** Adaptations pédagogiques et aménagements spécifiques possible pour les personnes en situation de handicap (PSH).



Rythme et durée

- **Rythme en centre:** 1 semaine
- **Rythme en entreprise:** 1 semaine
- **Commentaire rythme:** 1 semaine entreprise / 1 semaine en centre
- **Durée en années:** 2
- **Durée en heures de formation:** 1350
- **Durée en heures en entreprise (minimum):** 2000



Prérequis

- **Public:** De 16 à 29 ans révolus. Certains publics peuvent entrer au-delà de 29 ans : les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les travailleurs handicapés (sans limite d'âge), les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise. Nous consulter pour une étude personnalisée.
- **Conditions d'entrée:** Après un Baccalauréat Général, Technologique ou Professionnel.
Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance, autonomie, responsabilité, maîtrise technologique.



Entreprises d'accueil

Entreprise artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en œuvre une démarche commerciale.



Architecture et contenu de la formation

Bloc de compétence 1 : Relation client et négociation-vente

Bloc de compétence 2 : Relation client à distance et digitalisation

Bloc de compétence 3 : Relation client et animation de réseaux

• **Possibilité de valider un ou des blocs de compétences:** Non



Modalités d'évaluation et sanction de la formation

- **Modalités d'évaluation:** Contrôles en Cours de Formation (CCF) combiné avec des examens ponctuels
- **Crédits ECTS:** Oui
- **Si oui, combien:** 120 crédits
- **Equivalences:** Nous consulter pour une étude personnalisée.



Méthodes mobilisées

La formation par alternance mobilise des méthodes pédagogiques actives telles que l'apprentissage expérientiel, l'analyse de pratiques, les études de cas et les projets tutorés, favorisant l'articulation entre savoirs théoriques et situations professionnelles réelles. Elle s'appuie également sur l'accompagnement individualisé, le tutorat en entreprise et les évaluations formatives afin de développer progressivement les compétences et l'autonomie de l'apprenant.



Après la formation

- **Passerelles:** Nous consulter pour une étude personnalisée.

- **Suites de parcours:**

Licences Professionnelles :

- Métiers du commerce international
- Commerce et distribution
- E-commerce et marketing numérique
- Manager technico-commercial
- Commercialisation de produits bancaires
- Marketing des produits financiers et d'assurance
- Management de la relation commerciale

- **Débouchés professionnels:** • Superviseur

- Responsable d'équipe
- animateur plateau
- Manageur d'équipe
- Responsable e-commerce
- Rédacteur web e-commerce
- animateur commercial de communautés web
- Responsable de secteur
- Chef de réseau
- Directeur de réseau
- Responsable de réseau
- animateur de réseau
- Responsable de zone



Modalités et délai d'admission

- **Modalité de recrutement principale:** Dossier

- **Autres modalités de recrutement:**

- **Personnalisation sur positionnement:** Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Pour postuler à cette formation, merci de cliquer sur le lien suivant : <https://akteap.ymag.cloud/index.php/preinscription/>



Modalités financières

Pour l'apprenti :

En conformité avec l'article L6211-1 (Code du travail), la formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.

Pour l'employeur :

Pour les employeurs privés, la formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil; en application des niveaux de prise en charge par France Compétences et selon les barèmes de la branche. Un reste à charge peut être demandé à l'employeur.

Pour les employeurs publics d'État et hospitaliers, la formation est prise en charge par ces derniers.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation peut être prise en charge par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Coût : nous consulter



Les + de la formation

Engagements et partenariats:

-

Restauration: Non

• Détails:

Salle repas équipée d'un réfrigérateur et micro-ondes

• **Accessibilité PSH de la restauration:** Oui

Hébergement: Non

• Détails:

Possibilité d'internat, selon disponibilité du lycée

• **Accessibilité PSH de l'hébergement:** Oui

Matériel / Équipement:

Ordinateur portable

• **Accessibilité PSH du matériel et de l'équipement:** Achat possible de matériel et équipement spécialisé pour les personnes en situation de handicap.

Pour plus d'information : nous contacter.



Rémunération

• **Rémunération de l'apprenti:** L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC en fonction de l'âge et l'année dans le cycle de formation, hors exceptions (convention collective de l'employeur, antériorité...)

• **Aides prises en charges par l'établissement:**

• Aides à l'acquisition d'équipements pédagogiques (sous conditions).

• Aide pour l'hébergement (si internat proposé par l'établissement).

• Aide pour la restauration (si solution de restauration collective proposée par l'établissement)

Plus d'infos : <https://www.1jeune1solution.gouv.fr/>



Accès et accessibilité P.S.H

- **Accès par transport:**
 - Parking gratuit sur place.
 - Parking gratuit à proximité / places de parking gratuites aux alentours
 - Parc à vélo
 - Ligne de bus à proximité : 1,2,3 32 et 33.
 - Transports scolaires : Communauté de communes Rumilly.
 - Gare TGV Ter Rumilly.
- **Accessibilité P.S.H des locaux:** Oui totale



Indicateurs de résultat

DEMOTZ

	2025-26	2024-25	2023-24	2022-23
BTS NDRC Taux de réussite de cette formation dans l'établissement <i>Obtenu / Présenté</i>	EC	100% 4/4	100% 7/7	NA NA/NA
Taux d'insertion professionnelle de cette formation (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation) <i>Concernés / Répondants</i>	EC	EC	25% 1/4	NA 0/0
Taux d'insertion dans le métier visé de cette formation (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation) <i>Concernés / Répondants</i>	EC	EC	0% 0/4	NA 0/0
Taux de poursuite d'études de cette formation <i>Concernés / Répondants</i>	EC	EC	75% 3/4	NA 0/0
Satisfaction Apprenants - Entrants de cette formation dans l'établissement (Enquête réalisée en début de formation) <i>Répondants / Sondés</i>	95% 8/11	88% 5/8	100% 3/7	89%* 600/2531
Satisfaction Apprenants - Sortants de cette formation dans l'établissement (Enquête réalisée en fin de formation) <i>Répondants / Sondés</i>	EC	100% 2/4	80% 4/7	76%* 516/2428
Taux de rupture de contrats de cette formation dans l'établissement <i>Ruptures / Bénéficiaires</i>	EC	27% 3/11	31% 4/13	33% 3/9
Taux d'abandon de cette formation dans l'établissement <i>Abandons / Bénéficiaires</i>	EC	0% 0/11	23% 3/13	22% 2/9

* Taux global calculé sur l'ensemble des apprenants d'Akteap

EC : En Cours • NA : Non Applicable

Mis à jour le : 12 février 2026

Retrouvez également tous les résultats globaux du centre de formation sur notre page : akteap.fr/qui-sommes-nous

Date de dernière mise à jour : 11/03/2026