



# Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client

## BTS NDRC



Obtenir un diplôme  
bac +2 reconnu par l'Etat

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.

## 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](http://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.

## 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

## 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**.