



PROGRAMME DE FORMATION

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Septembre 2026

BAC + 2

INTITULÉ DE LA FORMATION	<p>Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client</p> <p>Titre RNCP 38368</p> <p>RNCP38368 - BTS - Négociation et digitalisation de la relation client (francecompetences.fr)</p> <p>Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche</p> <p>Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028</p>
DATES DE LA FORMATION	Du 03/09/2026 à 31/07/2028
DURÉE DE LA FORMATION	1350 heures de formation (accompagnement / suivi / interventions de professionnels)
PUBLIC	<p>L'action de formation est ouverte à toute personne ayant pour objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none">- D'accéder à un niveau supérieur de qualification,- D'évoluer ou de changer de profession ou de secteur d'activité.
PRÉREQUIS	<ul style="list-style-type: none">- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau IV inscrit au RNCP ou avoir achevé la scolarité y conduisant.- Avoir passé un entretien d'admission au sein du centre de formation <p>Remplir les critères d'admission du centre de formation (motivation, projet)</p>

EVEREN FORMATION

Situé : Espace Colbert-Bat F-1, avenue de la Châtre 36000 Châteauroux

Tél : 02 19 00 06 90 – Mail : contact@everen-formation.fr

Site internet : www.everen-formation.fr - N° Siret : 913 336 368 00026

Numéro de déclaration d'activité : 24 36 01051 36 – V6.0.19/11/2025



OBJECTIFS DE LA FORMATION	<ul style="list-style-type: none">- Apporter les connaissances théoriques et pratiques nécessaires à la passation des épreuves de Brevet de Technicien Supérieur en Négociation et Digitalisation de la Relation Client en conformité avec le référentiel du diplôme établi par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.- Il peut être :<ul style="list-style-type: none">• Conseiller commercial en assurances• Chargé de clientèle bancaire• Commercial• Vendeur à domicile• Téléconseiller• Technico-commercial• Animateur des ventes• Merchandiser e-commerce- Avec l'expérience, le titulaire du BTS NDRC peut évoluer en termes de responsabilités managériales ou de secteur géographique et devenir manager d'équipe, responsable de secteur ou chef de réseau.- Valider l'acquisition des compétences et avoir rempli les tâches mentionnées dans le référentiel de l'apprentissage au sein de l'entreprise.
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	<p>Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client doit être capable de faire :</p> <ul style="list-style-type: none">- La vente et la gestion des relations clients- Produire de l'information commerciale- Organisation et management de l'activité commerciale- Mettre en œuvre la politique commerciale
MODALITÉS D'ADMISSION ET DÉLAIS D'ACCÈS	<ul style="list-style-type: none">- Entretien d'admission avec un membre de la direction du centre. Inscriptions au 31/07/2026 <p>Étude du dossier de candidature téléchargeable sur notre site web : www.everen-formation.fr</p>
TARIFS	<ul style="list-style-type: none">- Pas de frais d'inscription ni de scolarité à prévoir- Les coûts de la formation peuvent être pris en charge par des financeurs publics

EVEREN FORMATION



<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p>	<p>Moyens pédagogiques mis en œuvre :</p> <p>EVEREN FORMATION s'engage à adapter ses formations en fonction des besoins, difficultés ou demandes des apprentis si cela ne va pas à l'encontre du programme et du bon déroulement de la formation.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Séances de formations théoriques en salle - Encadrement des alternants par des formateurs expérimentés. Vidéo-projections de cours - Transmission du contenu des cours sur l'espace étudiant de notre logiciel (Net Yparéo) à chaque fin de séance. <p><u>Compétences+ :</u></p> <p>Ateliers ludiques, interventions de professionnels, coaching individuels ou groupés qui permettront de travailler des compétences professionnelles, établir des projets de poursuite d'études ou encore de se perfectionner sur des tâches habituelles en entreprise.</p>
<p>MOYENS TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Supports pédagogiques conçus à partir du référentiel académique - Étude de cas concrets - Mise en pratique en entreprise - Interventions de professionnels au CFA <p>Moyens techniques</p> <ul style="list-style-type: none"> - Salles équipées de vidéos-projecteurs pour la projection de cours ou de documents vidéo <p>Moyens d'encadrement</p> <p>Tout au long de l'année l'alternant sera encadré par l'équipe pédagogique composée :</p> <ul style="list-style-type: none"> - D'un responsable pédagogique, pilote de l'action de formation, - D'un formateur référent, garant du bon déroulé des apprentissages des étudiants dont il a la charge - De formateurs justifiant au minimum d'un niveau II de formation et qualifiés dans la discipline enseignée. <p>D'un tuteur en entreprise chargé d'accompagner l'alternant tout au long du cursus.</p>

EVEREN FORMATION



LIEU DE LA FORMATION	CFA EVEREN FORMATION Espace Colbert- BAT F - 1 avenue de la Châtre 36000 Châteauroux
MODALITES DE SUIVI	Administratif <ul style="list-style-type: none"> • L'appel est réalisé à chaque cours via le logiciel de l'établissement. • Attestations mensuelles d'assiduité. Pédagogique <ul style="list-style-type: none"> • Entretiens semestriels avec le formateur référent de la formation ainsi qu'avec le responsable pédagogique • Visites semestrielles en entreprise pour s'assurer de l'épanouissement et de l'efficacité de l'alternant. Conseils de classe semestriels pour l'établissement des bulletins scolaires.
CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET COMPETENCES ACQUISES DURANT LA FORMATION	Évaluation formative Contrôle continu tout au long de l'action de formation sous la forme de devoirs sur table hebdomadaires, oraux professionnels, exposés, dossiers professionnels, devoirs à la maison... Examens blancs en conditions réelles : <ul style="list-style-type: none"> • 1 en première année • 1 en deuxième année Évaluation sommative Présentation aux épreuves nationales en fin d'année. Ateliers et exercices de mises en pratique sur des tâches professionnelles pour préparer les Oraux Taux d'obtention : NC

EVEREN FORMATION



PASSERELLES	<p>Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'un diplôme national de niveau III ou supérieur seront, à leur demande, dispensés de subir l'épreuve U1 Culture générale et expression » ainsi que l'unité U2 Communication en langue vivante étrangère.</p> <p>Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'une licence ayant validé une unité d'enseignement de droit, économie et management au cours de leur formation seront, à leur demande, dispensés de subir l'unité U3 « Culture économique, juridique et managériale » définie par l'arrêté du</p>
SANCTION DE LA FORMATION	<ul style="list-style-type: none"> • Diplôme d'État du BTS sous réserve des résultats obtenus aux examens • Attestation de formation
EFFECTIF	Effectif maximum : 20 étudiants
POUR ALLER PLUS LOIN	<p>Poursuite d'étude possible :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Les programmes Bachelor : <ul style="list-style-type: none"> • Bachelor Marketing & Business • Bachelor Commerce et Marketing • Bachelor Technico-Commercial • Bachelor Management & Sales • Master Gestion des risques ➤ Le programme Grande Ecole : <p>Diplôme visé par l'Etat Bac + 5 : Master</p> <p>Passerelle envisageable en écoles de commerce, licences professionnelles ou en licences générales universitaires</p>

EVEREN FORMATION



**DESCRIPTION DES MODALITÉS
D'ACQUISITION DE LA
CERTIFICATION PAR
CAPITALISATION DES BLOCS DE
COMPÉTENCE ET/OU PAR
ÉQUIVALENCE :**

Quelle que soit la forme d'examen choisie, globale ou progressive, les candidats préparant le brevet de technicien supérieur dans le cadre de la formation professionnelle continue ou dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience reçoivent, pour les unités du diplôme préparé qui ont fait l'objet, au titre de la session en cours ou dans les cinq années précédentes, d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, y compris si elles ont été obtenues par la voie scolaire ou par la voie de l'apprentissage, une attestation délivrée par le recteur reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme.

Au-delà de la durée de cinq ans pendant laquelle ils peuvent demander à conserver les notes obtenues, les candidats titulaires de l'attestation peuvent être dispensés à leur demande de l'obtention des unités constitutives du brevet de technicien supérieur correspondantes, sous réserve du maintien de ces unités dans le règlement d'examen de la spécialité du diplôme. En cas de modification de celle-ci, il est tenu compte d'un tableau de correspondance entre anciennes et nouvelles unités.



EVEREN FORMATION est totalement accessible aux personnes en situation de handicap

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez contacter au préalable le référent handicap afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter la formation et vous permettre de suivre celle-ci dans les meilleures conditions.

Référent handicap : Cédric CESAR
02 19 00 06 90
administratif@cfa-everen.fr

EVEREN FORMATION



Contenu de la formation :

Conformément au référentiel établi par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche, la formation de BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) se compose de la façon suivante :

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Culture économique, juridique et managériale appliquée

Enseignement professionnel

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

Compétences +

Périodes en entreprises

Culture générale et expression

Le but de cet enseignement est de donner aux étudiants la culture générale dont ils auront besoin dans leur vie professionnelle et de les rendre aptes à une communication efficace à l'oral et à l'écrit.

Il s'articule autour de différentes compétences :

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral

EVEREN FORMATION



Communication en langue vivante étrangère

Cette unité vise l'acquisition du lexique en lien avec le domaine du management des unités commerciales et le développement des activités langagières (compréhension, expression, interaction):

- Compréhension écrite de documents professionnels (brochures, courriers...)
- Compréhension orale d'informations à caractère professionnel (appels commerciaux...)
- Expression écrite : prise de notes, rédaction de comptes rendus
- Expression orale : conversations professionnelles simples

Culture économique juridique et managériale

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Culture économique juridique et managériale

Relation client et négociation-vente

- Développer un portefeuille clients à partir de l'analyse de son marché, de son secteur, de son entreprise et des cibles de prospects ;
- Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés aux clients dans le respect des règles éthiques et déontologiques ;
- Organiser, animer des événements commerciaux ;
- Exploiter et enrichir les informations commerciales issues de son activité en mutualisant l'information en interne à l'aide des processus/outils dédiés.

Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce



Relation client et animation de réseaux

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Compétences +

Ateliers ludiques, interventions de professionnels, coaching individuels ou groupés qui permettront de travailler des compétences professionnelles, établir des projets de poursuite d'études ou encore de se perfectionner sur des tâches habituelles en entreprise.

Période en entreprises :

En entreprise, les alternants effectueront les tâches demandées par l'employeurs qui auront été validés par notre équipe pour qu'elles correspondent au mieux aux attentes du diplôme et à l'évolution des étudiants.

Contact :



Service administratif : 02 19 00 06 90

Mail : contact@everen-formation.fr

EVEREN FORMATION

Situé : Espace Colbert-Bat F-1, avenue de la Châtre 36000 Châteauroux
Tél : 02 19 00 06 90 – Mail : contact@everen-formation.fr
Site internet : www.everen-formation.fr - N° Siret : 913 336 368 00026
Numéro de déclaration d'activité : 24 36 01051 36 – V6.0.19/11/2025