

# IST

## BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

*"J'aime être le leader et j'ai le goût des responsabilités"*

## CONTACT

[contact.sca-jeune@grenoble.cci.fr](mailto:contact.sca-jeune@grenoble.cci.fr)  
04 76 28 26 98

### PUBLIC

De 15 à 29 ans dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.

### PREREQUIS

#### Pour un accès en apprentissage

Être titulaire de préférence :

- d'un BAC général,
- d'un BAC technologique tertiaire.

Aucune limite d'âge si l'apprenti est reconnu travailleur handicapé.

### DUREE ET MODALITE DE LA FORMATION

Formation de 1350 heures sur 2 ans.  
Alternance : 2 jours en centre de formation par semaine plus un mercredi sur 2 semaines en centre.

Classe de 20 alternants en moyenne.

### MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Salles de cours équipées.  
Centre de ressources : documentations, annales, sujets d'examens.  
Salles informatiques.

### NATURE DU DIPLOME

Diplôme de l'Éducation nationale de niveau 5 (anciennement III), en fin de 2<sup>e</sup> année.

### MODALITÉ D'ÉVALUATION

Contrôle en cours de formation et épreuves ponctuelles.

## OBJECTIFS OPERATIONNELS

#### **Vendre et gérer la relation client :**

- Créer et développer des clientèles cibles
- Animer et gérer la gestion client digitale
- Créer et animer un réseau de vente

#### **Produire les informations commerciales :**

- Intégrer un système d'information commerciale
- Contribuer à son amélioration
- Gérer l'information commerciale

#### **Organiser et manager l'activité commerciale :**

- Piloter l'activité commerciale
- Evaluer la performance commerciale
- Participer à l'organisation de l'équipe commerciale

#### **Mettre en œuvre la politique commerciale :**

- Décliner l'offre commerciale dans ses différentes dimensions
- Adapter et mettre en œuvre le plan d'actions commerciales
- Participer à l'évolution de la politique commerciale

## MATIERES ENSEIGNEES

#### **Enseignement professionnel :**

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

#### **Enseignement général :**

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

## Et après : POURSUITE DE FORMATION ET DEBOUCHES

#### **Poursuite d'étude :**

BAC +3 Responsable de développement commercial  
BAC +3 Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque assurance

Le titulaire du BTS NDRC est un commercial expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation).

Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale.

## CANDIDATURE ET DELAI D'ACCES

Vous pouvez candidater à partir du mois de janvier jusqu'au 30 novembre en vous connectant sur notre site : [www.ist-grenoble.fr](http://www.ist-grenoble.fr) onglet CANDIDATER.

### Ce qui vous permet de bénéficier d'offres de contrats de nos entreprises partenaires.

Le démarrage de la formation se fera sur le 1<sup>er</sup> trimestre de l'année.  
Inscription sous réserve de place disponibles à la signature d'un contrat avec un employeur.  
Le calendrier sera fourni après inscription définitive.  
Le Service Conseil Alternance de l'IMT accompagne les jeunes et les entreprises dans la signature d'un contrat d'apprentissage.

## HÉBERGEMENT

### OUVERT DU LUNDI AU VENDREDI.

Une superficie d'environ 3 500 m<sup>2</sup> :

- 2 niveaux sont réservés à la colocation, soit 4 appartements de 4 personnes avec kitchenette et coin repas,
- les 6 autres niveaux sont répartis en chambres simples, doubles ou multiples, avec des pièces d'eau et coin bureau,
- des chambres individuelles sont également prévues pour personne à mobilité réduite.

-Un accès Wifi gratuit.  
-Un espace détente /salon télévision à chaque étage.  
-Un accueil bagagerie au rez-de-chaussée.

## COUT DE LA FORMATION

Formation gratuite et rémunérée sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.  
Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.

## RESTAURATION

La restauration comprend :

- 1 self,
- 1 cafétéria,
- 1 espace bar pour les petits déjeuners et cafés.

Ouverture également pour les internes en soirée.

## HANDICAP / ACCESSIBILITÉ

### Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Des chambres individuelles à l'hébergement sont prévues pour personne à mobilité réduite.

**Pour plus d'informations merci de consulter notre site, rubrique formation et handicap.**



La Région  
Auvergne-Rhône-Alpes

## LES TAUX ET RATIOS

Les taux et les ratios de la formation sont disponibles sur site de l'IST- Rubrique Taux et Ratios.

