



UFA Ancenis rattachée au CFA Saint Félix La salle

Intitulé

Brevet de Technicien Supérieur en Négociation et Digitalisation de la Relation Client par la voie de l'apprentissage

Le métier

Le titulaire du brevet de Technicien Supérieur en Négociation et Digitalisation de la Relation Client est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation avec tout type de clientèle.

Il sait gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec les clients. L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web. Il doit posséder une véritable culture numérique.

Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités.

Prérequis

Etre titulaire d'un baccalauréat

Des tests de positionnement organisés par le Centre de Formation sont requis.

Objectifs

Les aptitudes et compétences visées au cours de la formation sont :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Durée de la formation et calendrier de l'alternance

La formation est d'une durée de 24 mois. L'alternance est personnalisée selon votre expérience professionnelle, le résultat de vos tests de positionnement.

Modalités d'accès

L'UFA s'inscrit dans la procédure rectorale des admissions dans l'enseignement supérieur : www.parcoursup.fr

La procédure interne prévoit des tests de positionnement et un entretien de motivation. Un rendez vous est fixé auprès du secrétariat du CFP (Tél. : 02 40 96 41 22 // mail : cfpp.ancenis@stjosta.net) Consultez notre site <https://www.stjosta.net/centre-de-formation-professionnelle/>

Délai d'accès

Suite à votre inscription sur parcours sup et l'obtention de votre baccalauréat, le démarrage de la formation est fixé le lundi de la dernière semaine du mois d'août.

Lieu de déroulement de la formation

La formation se déroule de façon alternée sur le site d'enseignement et de formation saint Joseph saint Thomas d'Aquin au 47 boulevard Vincent Accès Impasse Georges Clémenceau- 44153 Ancenis et dans les locaux de l'entreprise accueillant le stagiaire.

Tarifs et Rémunération

La formation peut être organisée dans le cadre d'un contrat d'apprentissage. Elle est gratuite et rémunérée pour l'apprenti(e).

Age	Première année d'exécution du contrat	Seconde année d'exécution du contrat	Troisième année d'exécution du contrat
De 16 à 17 ans	27% du SMIC 444,31€	39% du SMIC 641,78€	55% du SMIC 905,07€
De 18 à 20 ans	43% du SMIC 707,60€	51% du SMIC 839,25€	67% du SMIC 1102,54€
De 21 à 25 ans	53% du SMIC ou du minimum conventionnel 872,16€	61% du SMIC ou du minimum conventionnel 1003,81€	78% du SMIC ou du minimum conventionnel 1283,56€
26 ans et plus	100% du SMIC ou du minimum conventionnel 1645,58€		

Le Coût de la formation est présenté à l'entreprise sur devis. Possibilité de prise en charge de ce coût par l'Opérateur de Compétences (OPCO) dont dépend l'entreprise. Se renseigner auprès de l'UFA.

La formation peut également être financée par des OPCO, le pôle emploi. Nos formations sont éligibles au Compte personnel de Formation.

Accompagnement vers l'entreprise – employeur d'apprenti(e)s

Pour les apprentis : Le CFA du campus St Félix-La Salle (OGEC NANTES ERDRE) et l'UFA d'Ancenis accompagnent les candidats tout au long de leur recherche d'entreprise : diffusion des offres d'alternance, mise en relation avec les entreprises.

Pour les stagiaires (hors apprentis), le CFP vous aide dans les démarches de recherches de stage grâce à un catalogue des entreprises du pays d'Ancenis.

La formation

Enseignement de spécialité

Activités types	Compétences professionnelles
Relation client et négociation -vente	Cibler et prospecter la clientèle
	Négocier et accompagner la relation client
	Organiser et animer un évènement commercial
	Exploiter et mutualiser l'information commerciale
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

Enseignements généraux :

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère

Culture économique, juridique et managériale

Méthodes mobilisées

La formation est assurée en présentiel par des cours théoriques, des travaux dirigés et des travaux pratiques sur plateaux techniques dédiés à la Spécialité. La formation pratique en entreprise est placée sous la responsabilité d'un Maître d'apprentissage ou tuteur de stage.

Modalités d'évaluation

Evaluations au cours de la formation + examens en fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

L'accueil et l'organisation de la formation pour les personnes en situation de handicap seront systématiquement étudiés par le Référent Handicap de l'organisme de formation. Renseignements auprès du secrétariat de l'organisme de formation Mme Crespin Emmanuelle crespin.e@stjosta.net (CFP-IFAS) et auprès de Madame Sandrine Bejenne sandrine.bejenne@stfelixlasalle.fr référente handicap (CFA).

Poursuite d'études

- Licences professionnelles du domaine commercial
- Licences professionnelles du domaine négociation
- Licences professionnelles du domaine management
- Licences professionnelles du domaine gestion

Contacts

Renseignements auprès du secrétariat de l'organisme de formation : CFP-UFA Ancenis, 47 boulevard Vincent –Accès Impasse Georges Clémenceau- 44153 Ancenis- tél : 02.40.96.41.22

Mise à jour le 06/05/2022