

# BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

RNCP : 38368

Date d'enregistrement de la certification : 01/01/2024

Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

Qualification de Niveau 5

## COMPETENCES

### Liées au secteur professionnel

- ❖ **Bloc 1** Relation client et négociation vente.
- ❖ **Bloc 2** Relation client à distance et digitalisation.
- ❖ **Bloc 3** Relation client et animation de réseau.

## COMPETENCES

### Transversales communes à tous les BTS.

- ❖ Culture générale et expression.
- ❖ Langue vivante étrangère : Anglais.
- ❖ Culture économique, juridique et managériale.



2025 Réussite: 100 %

Présentation à l'examen : 67%

Satisfaction : 60%

Rupture : 33%

Interruption : 33%

2024 Insertion

En Emploi : 11 %

En emploi dans le commerce : 11%

En poursuite d'étude : 89 %

En recherche d'emploi : Aucun

### Délais d'accès :

Minimum 7 jours.

### Prochaine session :

Aout 2026-juin 2028

### CONTACTS:

[ufa.voiron@educagri.fr](mailto:ufa.voiron@educagri.fr)

Secrétariat : [nadira.derbal@educagri.fr](mailto:nadira.derbal@educagri.fr)

Pédagogie : [philippe.morel@educagri.fr](mailto:philippe.morel@educagri.fr)

Responsable : [nathalie.henner@educagri.fr](mailto:nathalie.henner@educagri.fr)

**L'AVVENTURE  
DU VIVANT**  
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

## Formation en APPRENTISSAGE

« L'apprentissage, notre métier depuis plus de 30 ans »

### Objectifs visés

Le titulaire d'un BTS NDRC est un vendeur manager commercial.

Il gère

- la relation commerciale dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaire, compatible avec une optique de développement durable.
- son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif, dans un contexte de mutations profondes et permanentes liées aux nouvelles technologies, la dématérialisation des échanges et l'intensification des exigences des acheteurs et consommateurs.

### Débouchés

Le titulaire du BTS est un vendeur-manager commercial qui travaille dans des entreprises ou organisations proposant des biens ou des prestations de services dès lors qu'elles mettent en œuvre une démarche commerciale. Il exerce ses activités essentiellement en équipe avec tous les acteurs de la relation client. Pour assurer ses missions, il est amené à établir des relations avec les collaborateurs et partenaires de l'organisation quel que soit le domaine fonctionnel (production, recherche-développement, marketing, financier, juridique, administratif, etc.).

### Modalités de formation

- Rythme d'alternance 2 jours en centre de formation / 3 jours en entreprise.
- Durée de l'action de formation : horaire en centre de formation 1350h sur 2 ans.

### Modalités pédagogiques

Le centre met à disposition des supports en adéquation avec le contenu de formation, une plateforme d'échange et de partage numérique, des documents (écrits, picturaux, audio et vidéo, articles de presse), des outils de la pédagogie de l'alternance (espace numérique de liaison et fiches navettes) et des moyens techniques (vidéoprojecteur /ordinateurs et logiciels appropriés...).

### Modalités de validation du diplôme

Diplôme de l'Education Nationale.

- 2 évaluations en cours de formation (CCF): 2 épreuves professionnelles.
- 4 épreuves terminales.
- Le livret de formation est un support à l'acquisition du diplôme.

L'attribution du diplôme est conditionnée à une moyenne supérieure ou égale à 10/20 à l'ensemble des épreuves.

Les candidats ajournés peuvent conserver les notes égales ou supérieures à 10, obtenues à une épreuve ou à une sous-épreuve pendant 5 ans à compter de leur date d'obtention.

### Poursuite d'étude

- En licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion),
- En école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Negoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

Le BTS vous permet de bénéficier d'une équivalence de 120 Ects (crédits européens) pour suivre votre parcours de formation en Europe.

### Lycée Professionnel Public

#### La Martelliére

OFA de VOIRON

56 rue de la Martelliére

38516 Voiron Cedex

Tel: 04 76 05 02 66.

<https://lamartelliere.fr>

## ■ Coût de la formation

- Formation prise en charge par l'organisme financeur (OPCO) dont dépend l'entreprise.
- Aucun coût de formation pour l'apprenti.
- L'organisme financeur (OPCO) participe aux frais annexes, (restauration et équipement nécessaire à la formation), dès lors qu'ils sont financés par le centre de formation.

## ■ Rémunération et financement de l'apprentissage

	Rémunération selon % du smic			
	- de 18 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
1 <sup>ère</sup> année	27%	43%	53%	100%
2 <sup>ème</sup> année	39%	51%	61%	100%

- Aide au financement du permis de conduire.

## ■ Types d'employeurs

Entreprises ou organisations de toutes tailles et de toutes formes, vendant des biens/services à une clientèle de particuliers, de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs), en présentiel, en espace partage ou en télétravail.

## ■ Les atouts d'un contrat d'apprentissage pour l'entreprise

- 45 jours ouvrés de période d'essai
- Transmission de savoirs professionnels
- Renforcement de vos équipes de collaborateurs
- Exonération des cotisations salariales (pour les rémunérations inférieures à 79% du SMIC)
- Aucun coût de formation pour l'entreprise.

## ■ Pré-requis

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4 minimum (Bac, Bac Pro, Bac techno, BP...).

## ■ Conditions d'entrée en formation

- Signer un contrat d'apprentissage.
- Avoir moins de 30 ans ou un statut de travailleur handicapé.

Les candidats doivent:

- Déposer un dossier de candidature à télécharger sur notre site WEB [lien](#) ou à demander par téléphone 04 76 05 02 66 ou par mail [ufa.voiron@educagri.fr](mailto:ufa.voiron@educagri.fr).
- Participer à un entretien :
  - pour apprécier la motivation et l'adéquation de la formation avec le projet professionnel.
  - pour accompagner le candidat dans ses démarches de recherche de contrat d'apprentissage.
- S'inscrire sur la plateforme Parcoursup'.

Après admission, l'inscription n'est définitive qu'après signature d'un contrat d'apprentissage, l'établissement d'une convention entre l'OFA et l'entreprise, et dans la limite des places disponibles.

## ■ Accessibilité

Site accessible aux personnes à mobilités réduites.  
Pour plus d'information prendre contact avec le référent Handicap du centre de formation.

**Possibilité d'inscription tout au long de l'année.**

Mise à jour 01/12/2025

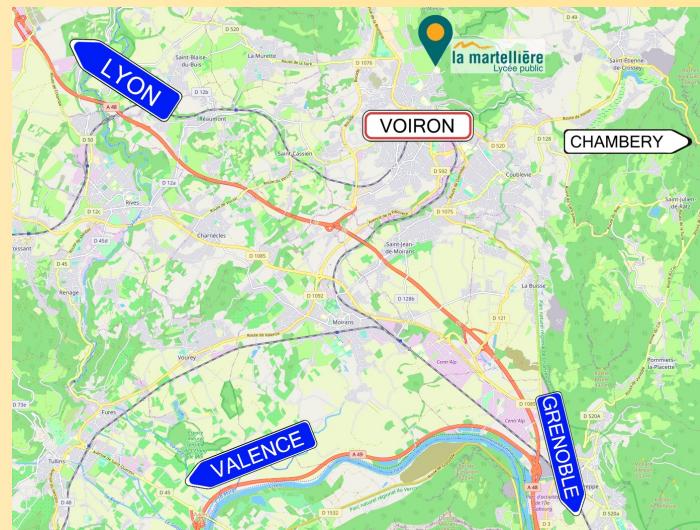
### Valeur ajoutée du centre de formation.

Lycée à taille humaine  
Cadre agréable  
Restauration collective  
Parc informatique récent

Disponibilité de l'équipe de formateurs.  
Pédagogie de projets.  
Travail en autonomie et individualisation.

Possibilité de se loger à proximité du centre de formation.

Proximité de villes universitaires et des montagnes.



**Lycée Agricole Public la Martellière, établissement spécialisé dans les services aux personnes, la petite enfance et le commerce, vous propose de vous qualifier :**

Par la voie scolaire :

- BAC PRO SAPAT : Services Aux Personnes et Au Territoire.
- BAC PRO TC : Technicien Conseil Vente.
- CAPa SAPVER : Services Aux personnes et Ventes en Espace Rural.
- Le CPJEPS Animation des Activités, Vie Quotidienne en biqualification.

Par la voie de l'apprentissage :

- BTS MCO : Management Commercial Opérationnel.
- BTS NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client.
- CAP AEPE : Accompagnant Educatif Petite Enfance.
- DEAP : Diplôme d'Etat Auxiliaire de Puériculture