BAC +2 | ACCESSIBLE EN ALTERNANCE | DURÉE 2 ANS

NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Vous êtes titulaire du BAC
Ou d'un titre professionnel de niveau 4

EMPLOI DU TEMPS

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI
EN ENTREPRISE	EN ENTREPRISE	EN FORMATION	EN FORMATION	EN FORMATION

" L'étudiant du BTS NDRC vise à apprendre à gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribue à la croissance du chiffre d'affaires dans le respect de la politique commerciale définie par l'entreprise "

Ahmed GUECHGUACH, Responsable Pédagogique

ET APRÈS ?

BACHELOR
- RESPONSABLE MARKETING OPÉRATIONNEL
- CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE ET BANQUE
- CHARGÉ(E) DU DÉVELOPEMMENT DES RESSOURCES HUMAINES

DEVENEZ:

- COMMERCIAL(E)
- NÉGOCIATEUR
- TÉLÉCONSEILLER(ÈRE)
- CONSEILLER(ÈRE) CLIENT
- ANIMATEUR DE RÉSEAUX

Missions en entreprise

Relation client & négociation de vente
Création, développement, valorisation et animation de la clientèle : ciblage et prospection, négociation et vente d'une solution adaptée au client. Organisation et animation d'un événement commercial. Mutualisation de l'information commerciale (reporting, veille numérique).

Relation client & digitalisation
Gestion à distance, gestion de la e-réputation et gestion de la vente en ligne : prospection, accompagnement et conseil client, management d'une équipe de téléacteurs; animation de forums, de sites, suivi et modération des contenus, valorisation de l'offre en ligne ; évaluation du trafic et du référencement.

Relation client & animation de réseaux
Pilotage, évolution et animation de réseaux de partenaires, de distributeurs et de réseaux de vente directe. Implantation de l'offre, animations, sélection de partenaires, évaluation des performances.

Programme de formation

- Culture économique, juridique & managériale
- Relation client à distance & digitalisation
- Relation client & Négociation vente
- Relation client & Animation de réseaux
- Expression & culture
- Anglais/ Espagnol

L'ALTERNANCE

	-18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	+26 ans
1ère année	**27 % du SMIC**	**43 % du SMIC**	**53 % du SMIC**	**100% du SMIC**
SALAIRE BRUT	477,07	759,78	936,47	1766,92
SALAIRE NET	472,30	752,18	927,10	1712,50
COUT EMPLOYEUR	486,61	774,97	955,20	1794,99
2ème année	**39 % du SMIC**	**51 % du SMIC**	**61 % du SMIC**	**100% du SMIC**
SALAIRE BRUT	689,10	901,13	1077,82	1766,92
SALAIRE NET	682,21	892,12	1067,04	1712,50
COUT EMPLOYEUR	702,88	919,15	1099,38	1794,99

Base 35 heures au 01/01/2024

Prime d'aide à l'embauche jusqu'à 6000€

Toutes nos formations s'effectuant en alternance sont prises en charge à 100% par un organisme de financement (OPCO)

TARIFS - STATUT ETUDIANT

Inscription
270 €

Scolarité annuelle
4350 €

RÉGLEMENT D'EXAMEN

E.1 Culture générale et expression	E.2 Langue étrangère (LV1)	E.3 Culture économique, juridique et managériale	E..4 Relation client et négociation vente	E.5 Relation client à distance et digitalisation	E.6 Relation client et animation de réseaux
Coeff 3	**Coeff** 3	**Coeff** 3	**Coeff** 5	**Coeff** 4	**Coeff** 3
Durée 4h - Ecrit	**Durée** 30min- Oral	**Durée** 4h - Ecrit	**Durée** 40min **+** 1h - Oral	**Durée** 3h + 40min Écrit + Pratique	**Durée** 40min - Oral

***Pour plus d'info sur les équivalences ou passerelles et suite de parcours, merci de vous rapprocher du responsable des admissions lors de votre session de recrutement.**

ÇA VOUS TENTE ?

MODALITÉS D'INSCRIPTION

1
Demande d'informations

2
Participation à l'information collective + Test de positionnement

3
Entretien individuel- Positionnement - Remise du dossier de candidature

4
Finalisation de l'inscription sous 8 jours par mail

Accessibilité aux personnes en situation de handicap + référent handicap

RUFFEL BEZIERS ● **19 QUAI DU PORT NEUF** ● **34500 BEZIERS** ● **www.ecoleruffel.com**
04 67 39 90 70 info@ecoleruffel.com

Janvier 2024
v4