

# BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)

Mis à jour le 22 mai 2024

## Conditions d'entrée et prérequis

Formation de niveau 4  
(Baccalauréat, Titre professionnel).  
Projet professionnel validé.  
Aptitude et motivation au secteur  
de la banque.  
Savoir-être relationnel,  
organisation, pondération et  
discrétion.

## Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

## Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

## Public visé

Public jeune et adulte en contrat  
d'apprentissage

## Rythme

Alternance

## Durée en centre

1350 heures

## Validation

BTS NDRC niveau 5  
(anciennement niveau III).  
Délivrance de blocs de  
compétences en cas de validation  
partielle.  
Attestation de fin de formation  
précisant les résultats de  
l'évaluation des acquis de la  
formation.

## Certification

Oui

## Modalités d'évaluation

Modalités et certification : contrôle

## Objectifs professionnels

Acquérir les compétences et les connaissances professionnelles nécessaires pour :

- Créer et développer sa clientèle,
- Négocier et vendre,
- Alimenter et exploiter le système d'information pour optimiser la prospection,
- Manager l'activité commerciale.

## Contenu

### Pôle professionnel :

- Communication
- Développement et suivi de l'activité commerciale
- Gestion de la relation clients
- Atelier de professionnalisation
- Mercatique bancaire

### Pôle culture générale :

- Culture générale et expression
- Langue vivante
- Communiquer en Langue Vivante
- Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire

## Modalités pédagogiques

Formation en groupe et en présentiel à temps plein.  
Formation en alternance.  
VAE (Validation des Acquis et de l'Expérience)

## Profil des intervenants

Formateurs professionnels expérimentés.

## Méthodes pédagogiques

Alternance de mises en situation pratiques et d'apports théoriques.  
Travail en groupe et sous-groupe.

## Moyens pédagogiques

Documents pédagogiques, études de cas, travaux pratiques.  
Salle de cours équipés d'ordinateurs individuels, centre de ressources...

## Durée

2 ans

# BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)

en cours de formation, examen final.

## Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

## Nombre de participants

12

## Entrée et sortie permanente

Non

## Codes réglementaires

- Code RNCP : [RNCP38368](#)

## Délais et modalités d'accès

Entrée en septembre.

## Financements possibles

17 680 € dans le cadre d'un parcours complet.

Application des niveaux de prise en charge définis par France Compétence.

Coûts de la formation pris en charge par les OPCO.

Frais d'hébergement, restauration et de 1er équipement pris en charge par l'OPCO sous conditions.

Possibilité par la VAE.

Les conditions générales de ventes sont disponibles sur notre site internet

## Référent handicap

Accompagnement spécifique au projet et durant la formation organisé et coordonné par nos référentes handicap selon les besoins. Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

## Réseau

- GRETA CFA de la Marne
- 20, rue des Augustins CS 30037  
51725 REIMS CEDEX
- [contact@gretamarne.com](mailto:contact@gretamarne.com)
- 03.26.84.55.40
- [gretamarne.com](http://gretamarne.com)
- SIRET : 19510035900023
- Numéro d'activité : 2151P000451
- Date d'obtention : 29/10/1982