NEVEN
CFA - ALTERNANCE

+BTS NDRC

NÉGOCIATION DIGITALISATION RELATION CLIENT

Le/la diplômé(e) est capable de :
- Créer des relations commerciales de proximité avec des clients
- Gérer de multiples points de contact d'une relation omnicanale
- Concevoir des actions de communication internes et externes
- Développer la relation client en e-commerce
- Animer un réseau de vente directe, de partenaires, de distributeurs

LES DÉBOUCHÉS

- Agent Commercial
- Prospecteur, représentant(e)
- Commercial(e) Terrain
- E Marchandiseur
- Agent(e) commercial
- Télévendeur
- Assistant(e) Marketing Digital
- Assistant(e) Community Manager
- Animateur-trice réseau

PRÉREQUIS

VAE possible dès 1 an d'expérience.
Formation accessible pour les personnes en situation de handicap : contactez notre référent handicap pour étudier les possibilités d'aménagement.

PRÉREQUIS

- Titulaire d'un Baccalauréat ou titre niveau IV
- Dossier de candidature
- Test d'admission

Choisir NEVEN,c'est choisir une autre façon d'apprendre: contrairement aux autres grandes écoles de commerce les cours sont théâtralisés:. Fini les cours ennuyants comme dans les autres grandes écoles de commerce, assis devant un professeur qui énonce le chapitre.

- **Business Game**
- **Mises en situation**
- **Cas pratiques**
- **Visites d'entreprise**
- **Ateliers**
- **Projets**

Choisir Neven Education c'est choisir une réputation d'excellence afin de décrocher le job de vos rêves. Tous nos étudiants font partie de la grande famille Neven et respectent les valeurs de l'école :
- **Travail**
- **Discipline**
- **Entraide**

Tarif

Apprentissage :
Frais de scolarité pris en charge
Voir "Table des prix" sur neven-education.com

Plus d'infos sur :
www.neven-education.com

Le/La technicien(ne) NDRC est un(e) commercial(e) généraliste capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tous types d'organisation avec tous types de clientèles quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation). Fin(e) négociateur/trice, le/la technicien(ne) supérieur(e) NDRC accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant, après l'achat. Cet accompagnement se fait directement via un réseau de partenaires. Enfin il/elle est un(e) vecteur/trice de la communication interne et externe de l'entreprise et maitrise les outils digitaux commerciaux.

FRANCE compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

PROGRAMME

- E1.Culture générale et expression (coef3, 4h, écrit)
- E2.Anglais (coef3 30 min, oral)
- E3.Culture économique, juridique et managériale
- E4.Relation client et négociation-vente (coef 5, 1h, oral)
- E5.Activités Relation client à distance et digitalisation (coef 4, 3h écrit+40 min oral)
- E6.Activités Relation client et animation de réseaux (coef3, 40 min, oral)

ACTIVITÉ PROFESSIONELLE

- Projet professionnel
- Compétences digitales
- Projet tutoré
- Soft skills
- Développement personnel et efficacité professionnelle
- Anglais professionnel
- Business Club de l'école (JPO, Salons, Conférences, After Works...)
- Ateliers Techniques de Recherches d'Emploi

RENTRÉE

VOIR SITE NEVEN-EDUCATION.COM

RYTHME

2 JOURS EN COURS
3 JOURS EN ENTREPRISE

DURÉE

2 ANS,
1350 HEURES

CONDITIONS D'ADMISSION

SUR DOSSIERS, TESTS ÉCRITS ET ENTRETIEN D'ADMISSION.

VALIDATION

EXAMEN NATIONAL DU BTS AU TERME DES 2 ANS DE FORMATION DIPLÔME DE NIVEAU V - BAC+2 - DÉLIVRÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'EDUCATION

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTION

Neven CFA
225 avenue Saint Exupéry
06210 Mandelieu La Napoule
04 92 19 40 20
contact@neven-education.com

Plus d'infos
sur NEVEN CFA

www.neven-education.com