Kelassi' School

Et si réussir devenait possible ?



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Date de mise à jour : Version 2 - 09/12/2024

PROGRAMME SESSION 2026

Kelassi' School
Et si réussir devenait possible ?

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 5 (BAC+2)

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Enregistrée au RNCP sous le code 34030

Présentation générale — 1

Conditions d'admission — 2

Agenda 2026 — 3

Modules et programme — 4

Pédagogie et évaluation — 6

Informations diverses — 7

Kelassi' School
Et si réussir devenait possible ?



DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 5 (BAC+2)

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Enregistrée au RNCP sous le code 34030

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le titulaire du **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)** est un.e vendeur.se manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité.

Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité et met en œuvre la politique commerciale.

Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Vos missions

- Développer un portefeuille clients à partir de l'analyse de son marché, de son secteur, de son entreprise et des cibles de prospects,

- Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés aux clients dans le respect des règles éthiques et déontologiques,

- Organiser, animer des événements commerciaux,

- Exploiter et enrichir les informations commerciales issues de son activité en mutualisant l'information en interne à l'aide des processus/outils dédiés.

Kelassi' School
Et si réussir devenait possible ?



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION
DE LA RELATION CLIENT

CONDITIONS D'ADMISSION

Session 2026

PRÉREQUIS

- Les candidats doivent être âgés de 18 ans au moins à la date d'entrée en formation
- Être titulaire ou en cours d'obtention d'un baccalauréat général, technologique, professionnel ou d'une certification de niveau 4.
- Connaissance de l'outil informatique et d'internet

PUBLIC CIBLE

- Demandeurs d'emplois
- Salariés
- Personnes en situation de handicap
- Personnes en reconversion professionnelle

MODALITÉS D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Un dossier d'inscription vous sera adressé après un premier entretien téléphonique.

- Étude du dossier (réponse sous 7 jours), tests écrits et entretien de motivation
- Recherche d'un contrat d'alternance (soutien du dispositif CARE Coaching et Accompagnement à la Recherche d'Entreprise)

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

- Les candidats en situation de handicap peuvent demander, lors du dépôt de leur dossier, un aménagement des conditions de déroulement de l'entretien d'admission.

- Cette formation est accessible à la plupart des personnes en situation de handicap. Toutefois, notre référent en la matière **MME. Mardollia ETOU**, se tient à votre écoute pour évaluer la faisabilité de votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements nécessaires et possibles.

E-mail : contact@kelassi-school.com **Tel :** 09 81 15 75 59

Kelassi' School
Et si réussir devenait possible ?

AGENDA
Session 2026

Rentrée

Septembre 2026

Horaires

De 9H00 à 12H00
Puis de 13H00 à 17H00

Durée

2 ans

Stages & Alternance

Initial : stage obligatoire de 80 jours sur 2 ans

Alternance : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation de 24 mois
1 semaine en centre
1 semaine en entreprise

Kelassi' School
Et si réussir devenait possible ?



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION
DE LA RELATION CLIENT

MODULES ET PROGRAMME

Session 2026

N° ET INTITULÉ DU MODULE	LISTE DE COMPÉTENCES | ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL
MODULE 1 **Culture économique, juridique et managériale (CEJM)**	• L'intégration de l'entreprise dans son environnement • La régulation de l'activité économique • L'organisation de l'activité de l'entreprise • L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise • Les mutations au travail • Les choix stratégiques de l'entreprise
MODULE 2 **Ateliers de CEJM appliqués**	• L'approfondissement et la contextualisation des notions d'économie, de droit et de management • La rencontre avec des personnes des secteurs économiques institutionnels ou associatifs
MODULE 3 **Culture générale et expression**	**Appréhender et réaliser un message écrit :** • Respect des contraintes de la langue écrite • Synthèse des informations • Réponse argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture **Communiquer oralement :** • Adaptation en situation de communication • Structuration d'un message oral

MODULES ET PROGRAMME

Session 2026

N° ET INTITULÉ DU MODULE	LISTE DE COMPÉTENCES | ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL
MODULE 4 **Anglais**	• Compréhension de documents écrits • Production et interactions écrites • Production et interactions orales • Compréhension de l'oral
N° ET INTITULÉ DU MODULE	**ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL**
MODULE 5 **Relation client et négociation-vente**	• Développement d'un portefeuille clients • Négociation, vente et valorisation de la relation client • Animation de la relation client • Veille et expertise commerciales
MODULE 6 **Relation client et animation de réseaux**	• Animation de réseaux de distributeurs • Animation de réseaux de partenaires • Animation de réseaux de vente directe
MODULE 7 **Relation client à distance et digitalisation**	• Gestion de la relation client à distance • Gestion de la e-relation • Gestion de la vente en e-commerce

Kelassi' School
Et si réussir devenait possible ?



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION
DE LA RELATION CLIENT

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION

Session 2026

MÉTHODES ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- E-learning
- Pédagogie dynamique et interactive
- Exercices pratiques
- Travaux en mode projet
- Pédagogie dynamique et interactive

- Examen national piloté par le ministère de l'éducation nationale
- Contrôle continu permettant de renseigner le livret scolaire
- Obtention du BTS (diplôme d'Etat) si validation de l'ensemble des unités d'enseignement (blocs de compétences). Maintien du bénéfice de la validation des unités d'enseignement d'une année à l'autre si obtention d'une note supérieure à 10.

ÉVALUATION DES ACQUIS DES APPRENANTS

- Bulletin semestriel
- Livret scolaire
- Contrôle continu permettant de renseigner le livret scolaire
- Examen national piloté par le ministère de l'Éducation Nationale
- Brevet de Technicien Supérieur Gestion de la PME
- Possibilité de garder le bénéfice d'une ou plusieurs unités d'examen ou blocs de compétences, pour tout candidat ayant obtenu une dispense de l'académie, ou un bénéfice de notes à l'occasion d'une session antérieure (validité 5 ans inclus).
- Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes de l'arrêté définissant le diplôme (voir notamment les règlements d'examen et les définitions d'épreuves) : forme ponctuelle ou contrôle en cours de formation.

Kelassi' School
Et si réussir devenait possible ?



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION
DE LA RELATION CLIENT

INFORMATIONS DIVERSES

Session 2026

TARIFS ET FINANCEMENT DE LA FORMATION

Initial : 8.000€ net de taxe par an net de taxe par an

Formation en alternance 100% prise en charge et rémunérée pour l'alternant
Avec KELASSI' SCHOOL, vous avez la possibilité de faire financer votre formation.
Pour plus d'informations rendez-vous sur : https://kelassi-school.com/admissions/#financement

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor Responsable du Développement des Affaires
- Bachelor Chargé de Développement Commercial et Marketing
- Bachelor Conseiller Financier - Banques Assurances

DÉBOUCHÉS MÉTIER

- Attaché.e commercial.e
- Chargé.e de clientèle
- Négociateur en grande surface
- Représentant
- Responsable de secteur

CERTIFICATION

- **Certificateur :** Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
- Date de l'échéance d'enregistrement : Septembre 2026



Kelassi' School

Et si réussir devenait possible ?

LIEU DE FORMATION

12-14 rue des Chauffours
95000 Cergy
Entrée porte 1
Ascenceur E
3ème étage

DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Référent pédagogique :
Mardollia ETOU

+33 9 81 15 75 59
+33 6 29 28 94 33

contact@kelassi-school.com