Lieux de réalisation de la formation et contacts

Site d'Arles

14, Rue Nicolas Copernic– 13200 Arles
☎ 04.42.48.85.23 ✉ arles@performance-med.com

Quelques chiffres et témoignages.....

➢ **Promo 2023-2024 : Chiffres Non communiqués : Action en cours**

Année de référence 2023-2024

- Taux de satisfaction NC
- Taux de réussite à l'examen NC
- Taux d'insertion NC
- Taux de recommandation NC

Site internet: www.performancemediterranee.com

Rejoignez nous sur Facebook : PerfoMéditerranée Formation

BESOIN DE VOUS FORMER ET CONCRÉTISER VOTRE PROJET ? PERFORMANCE MÉDITERRANÉE VOUS ACCOMPAGNE DANS SA RÉALISATION

BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Formation Qualifiante de niveau 5
Diplôme validé par l'Éducation Nationale

Public : Tout public à partir de 16 ans

Contactez-nous

Horaires d'ouverture :
Du lundi au vendredi
De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Présentation du métier : NSF 312 - ROME D1401/1406/1501-M1703/1704

FORMACODE 34060/76/052-34561

Le titulaire du BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) est un commercial généraliste qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client. Il gère de multiples points de contacts dans le cadre d'une stratégie omnicanale. Il possède une solide culture numérique. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat. En lien direct avec le client, le titulaire du BTS NDRC est un vecteur de communication interne et externe. Il intervient également dans la chaine de valeur de ses clients pour favoriser leur développement. Il porte les valeurs et la culture de l'organisation pour son propre compte ou celui d'un commanditaire. Il est capable de s'adapter aux exigences de son activité et réalise ses missions dans le respect des règles éthiques et déontologiques. Dans une constante relation client, il assure les fonctions de prospection de clientèle, de négociation-vente et d'animation de réseaux. Il maîtrise la relation client omnicanale et développe la relation client en e-commerce. Il développe et pilote un réseau de partenaires et anime un réseau de vente directe.

Prérequis et modalités d'entrée en formation :

- Avoir un projet professionnel validé par une immersion prof., une enquête métier, une expérience professionnelle dans le domaine
- Maitriser les règles de communication et expression écrite et orale
- Maitriser les règles simples de calculs et raisonnement logique
- Utiliser les outils informatiques et numériques
- * Avoir un niveau 4 (de préférence STMG, option Gestion finance ou Mercatique, Economie et Social, Gestion administration, Commerce Vente ou un Titre RNCP de niv.4

- Dossier et tests de positionnement
- Entretien de motivation
- Prescription et commission de validation (selon le financement)

▶ DEBOUCHES ET POURSUITE DE PARCOURS :

- Vers l'emploi : Vendeur, représentant, commercial terrain, négociateur, délégué commercial, conseiller commercial, chargé d'affaires ou de clientèle, technico-commercial, Télévendeur, téléconseiller, téléopérateur, conseiller client à distance, chargé d'assistance, téléacteur…
- Vers une formation :
  - Licence en économie-gestion ou en sciences de gestion
  - Licence professionnelle du domaine commercial

▶ PROGRAMME DE LA FORMATION :

- Bloc de compétences :

* Culture Générale et Expression
  * Langue vivante étrangère 1 – Anglais
  * Culture économique, juridique et managériale

- Domaines d'Activité :
  * Pôle 1 - Relation client et négociation-vente
  * Pôle 2 – Relation client à distance et digitalisation
  * Pôle 3 – Relation client et animation de réseaux
- Modules Complémentaires :
  * Sensibilisation aux enjeux climatiques, valeurs de la république et transition numérique
- Compétences transverses :
  * Techniques de recherche de stage et d'emploi

DELAI D'ACCES A LA FORMATION :

•Le délai d'accès à nos formations dépend de la programmation sur nos différents sites, des dates de démarrage et des places disponibles restantes, en constante évolution. Vous pouvez consulter en ligne les dates programmées pour chacune de nos formations et nous contacter par email ou téléphone pour connaitre le nombre de places disponibles ou avoir plus d'informations. Les délais d'accès moyens sont de 1 à 2 mois pour les demandeurs d'emploi et de 3 à 6 mois pour les salariés. Le dossier administratif doit être clôturé une semaine avant le début de la formation. Les formations ne peuvent démarrer à moins de 5 participants.

Objectifs de la formation :

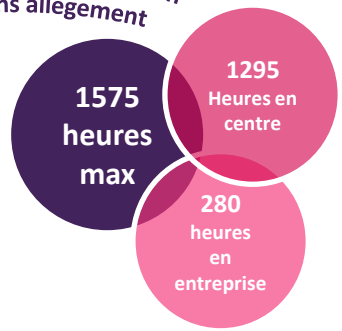
A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Occuper un poste de délégué commercial, conseiller commercial, chargé d'affaires ou de clientèle, commercial terrain, téléconseiller, conseiller client à distance….
- Mettre en œuvre les compétences techniques et professionnelles liées au métier

▶ DEROULEMENT ET METHODE DE LA FORMATION :

- Performance Méditerranée s'engage à mettre en œuvre un accompagnement personnalisé, les moyens nécessaires à la réussite du diplôme visé ou l'acquisition des compétences et l'accès à l'emploi.
- La formation en présentiel pourra se dérouler en modalité hybridation avec l'introduction de séquences pédagogiques assurées en distanciel utilisant des outils digitaux synchrones et asynchrones (Google meet, Skype, Zoom, Google drive, Kahoot, plateforme LMS Moodle, prêt de Pc portables …)
- L'équipe pédagogique garantit la cohérence et le suivi de la progression de chaque participant : suivi et évaluation de la progression, individualisation des parcours, accompagnement à la recherche de stage et d'emploi, sécurisation des parcours, suivi en entreprise (cas échéant).
- Modalité de la formation : en présentiel (avec possibilité d'hybridation)

Durée de la formation Sans allègement



▶ MODALITES D'ACCESSIBILITE DES PERSONNES EN SITUATION D'HANDICAP :

- Performance Méditerranée peut mettre en œuvre des aménagements pour l'accueil, accompagnement et suivi des personnes en situation de Handicap ou ayant des troubles dys.
- Le référent handicap intervient en cas de nécessité et en relation avec l'Agefiph et les prestataires spécifiques selon le handicap (Isatis, Urapéda, Émergence Pac…) pour adapter le parcours de formation, notamment les séquences pédagogiques assurées en distanciel. Pour toute demande d'aménagement et/ou de compensation, s'adresser au **Référent Handicap G.MORGENSTERN 04.42.48.85.23** g.morgenstern@performance-med.com

▶ UN PARCOURS ADAPTÉ A VOTRE SITUATION :

- Parcours de formation personnalisé en fonction des diplômes et/ou de l'expérience professionnelle, Possibilité d'allégement de parcours, Nous consulter

▶ MODALITE DE VALIDATION :

- Présentation au BTS, diplôme validé par l'Education Nationale

DATES DES PROCHAINES SESSIONS DE FORMATION :

- Consulter notre site internet ou nous contacter

Tarifs et Financements:

- Formation gratuite et rémunérée pour les demandeurs d'emploi avec un financement par le Conseil Régional Sud PACA et cofinancement FSE

- Formation gratuite pour les demandeurs d'emploi avec un financement Pôle Emploi

- * Autres financements possibles : CPF, Transition Pro, Individuel, Plan de développement des compétences salariés :

* Prix indicatif (sous réserve d'acceptation d dossier et pour un parcours complet :

À partir de 9,50 €/heure