

VOUS SOUHAITEZ

- Apprendre un métier
- Obtenir un diplôme professionnel reconnu
- Alterner entre l'établissement de formation et l'entreprise
- Sécuriser votre parcours de formation
- Acquérir une première expérience en entreprise et vous insérer plus rapidement dans la vie professionnelle

LES PRÉREQUIS

- Vous avez entre 15 ans et 29 ans*

**Sans limite d'âge pour le statut RQTH (reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé), créateur ou repreneur d'entreprise, sportif de haut niveau.*

- Vous êtes titulaire d'un Bac (ou tout autre diplôme de niveau 4)
- L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le BTS NDRC vise à former un professionnel capable de gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation, et de contribuer à la croissance du chiffre d'affaires. La digitalisation des activités commerciales oblige le titulaire à investir les contenus liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux. Il doit maîtriser la relation omnicanale, animer la relation client digitale, développer la relation client en e-commerce, implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs, et développer et animer des réseaux de partenaires ou de vente directe. La formation développe des compétences en prospection, négociation, communication interpersonnelle et digitale, utilisation des CRM, marketing digital et e-commerce, analyse de données commerciales et gestion de la performance.

RÉSUMÉ DE LA FORMATION

Le titulaire est un vendeur-manager commercial dont l'activité se déploie en présentiel, à distance et en e-relation. Il prospecte, négocie, accompagne et fidélise la clientèle, anime la relation client digitale, développe la relation en e-commerce, et impose et promeut l'offre chez des distributeurs tout en gérant un réseau de partenaires ou de vente directe.

MÉTIER VISÉS

- Conseiller commercial
- Conseiller client omnicanal
- Chargé de fidélisation client
- Chargé de prospection et de vente

RÉSUMÉ DU MÉTIER

Le titulaire est un vendeur-manager commercial dont l'activité se déploie en présentiel, à distance et en e-relation. Il prospecte, négocie, accompagne et fidélise la clientèle, anime la relation client digitale, développe la relation en e-commerce, et impose et promeut l'offre chez des distributeurs tout en gérant un réseau de partenaires ou de vente directe.

POURSUITE D'ÉTUDE

Possibilité de poursuivre en licence professionnelle notamment

TYPE DE RECONNAISSANCE ET VALIDATION

+ d'informations sur cette certification en cliquant sur le lien suivant :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368/>

Niveau de diplôme : 5 (BTS)

Conditions de déroulement de la validation du diplôme conformément au référentiel d'examen.

Code(s)	–
NSF	312
ROME	D1401 - D1406 - D1501 - M1703 - M1704
FORMACODE	34040 - 34561 - 34076
RNCP	38368

NOM DU CERTIFICATEUR

Diplôme du ministère de l'Education nationale de Niveau 5 (BTS)

Date d'enregistrement de la certification : 11/12/2023

Date d'échéance de la certification : 31/12/2028

DURÉE DE LA FORMATION

Sauf conditions particulières : le contrat est conclu pour 2 ans (20 semaines de formation (700 heures) /an au sein du lycée pendant la période scolaire)

MODALITÉS DE FORMATION

La formation se déroule en cours collectif, en présentiel dans l'établissement de formation.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

Le contrat d'apprentissage porte mention de la date du début de l'exécution du contrat d'apprentissage. La date de début de la formation pratique chez l'employeur et de la période de formation ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. (Article L6222-12 du code du travail). Le délais est conditionné par le calendrier des plateformes institutionnelles d'affectation avec une durée maximum de 6 mois. En cas de contact hors plateforme, la prise de contact est effectuée dans les 72h

Entrées / sorties permanentes pour une durée minimum de 6 mois (positionnement réalisé par l'établissement de formation)

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

<https://ifpra-normandie.fr/wp-content/uploads/2022/03/CONDITIONS-GENERALES-DE-VENTE.pdf>

TARIFS ET FINANCEMENT

Éligible à une prise en charge par l'opérateur de compétences de l'entreprise formatrice, la formation est gratuite pour l'apprenti, Pour les employeurs du secteur public contactez l'établissement de formation.

CONTACTS – RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

IFPRA - Pôle valorisation de l'offre de formation 2, rue du docteur Fleury | 76130 Mont Saint Aignan. Contact : 0232089414
// ifpra-contact@ac-normandie.fr <https://ifpra-normandie.fr> (Nos formations > Apprentissage)
<https://cfa-aca-normandie.ymag.cloud/index.php/preinscription/>

MÉTHODE MOBILISÉE

Alternance d'apports théoriques et pratiques. Mises en situations professionnelles sur plateaux techniques. Enseignements généraux réalisés en salle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités d'évaluation sont conformes au règlement d'examen du référentiel de la certification. Selon la certification, les épreuves peuvent se dérouler en contrôle en cours de formation (CCF) seul, en CCF et ponctuel, ou en ponctuel.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les personnes en situation de handicap peuvent contacter l'organisme de formation en amont de leur souhait d'inscription pour une adaptation des modalités en fonction de leurs besoins.

Pour l'apprenti en situation de handicap, un accompagnement individualisé est mis en place :

- la mise en relation avec un référent handicap de proximité au sein de l'établissement et du référent handicap apprentissage de l'IFPRA : ifpra-handicap-apprentissage@ac-normandie.fr
- l'adaptation des moyens pédagogiques, techniques et organisationnels lorsque cela est nécessaire et possible
- l'orientation vers des partenaires spécialisés si les besoins dépassent les capacités de l'organisme de formation (partenariat de l'IFPRA avec le GIP ALFEPH)

QUALIFICATION DES FORMATEURS

Formateurs expérimentés dans l'individualisation des apprentissages.

Enseignants certifiés Education Nationale, formateurs Bac +3 avec une expérience significative en formation, intervenants professionnels.

LIEUX DE FORMATION

Établissement / antenne	Sigle	Ville	Département
Salvador Allende	LGT	Hérouville-Saint-Clair	Calvados (14)
Charles François Lebrun	LGT	Coutances	Manche (50)
Navarre Leclerc	LPO	Alençon	Orne (61)
Thomas Corneille	LGT	Barentin	Seine Maritime (76)
Jehan Ango	LGT	Dieppe	Seine Maritime (76)
Val de Seine	LGT	Le Grand-Quevilly	Seine Maritime (76)
GRM - antenne de Mont-Saint-Aignan	GRETA	Mont-Saint-Aignan	Seine Maritime (76)

Dénomination : IFPRA - Institut de Formation Professionnelle en Région Académique / IFPRA - Numéro de déclaration d'activité : 23 76 P0090
76 | N° SIRET : 18760909400029 | CODE NAF : 8559A
L'IFPRA Normandie est labellisé Qualiopi – Eduform.