



Références : [RNCP38368 - BTS - Négociation et digitalisation de la Relation Client](#) – Session 2025-26

Certification : 01-01-2024 / MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

PROFIL

Public visé

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

Pré-requis

Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel ou d'un diplôme de niveau équivalent (niveau 4)

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Modalités d'accès :

Examen du dossier Parcoursup.

Dossier de candidature : diplômes, bulletins et relevés de notes des deux dernières années, CV, lettre de motivation

Entretien avec le responsable de la formation.

Délais :

L'admission est prononcée après examen du dossier Parcoursup.

L'inscription définitive est liée à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise d'accueil entretien et positionnement et signature éventuelle d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise

Remarque : Si à la rentrée de septembre vous n'avez pas encore d'employeur, vous disposez d'un délai de 3 mois pour signer un contrat d'apprentissage.

« La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. » (Article L.6222-12 du code du travail).



OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client en apprentissage vous permet de maîtriser les différentes techniques de prospection et de négociation pour gérer la relation commerciale dans son ensemble en intervenant auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels.

Au terme de la formation, vous serez capable de :

- Vendre les produits et les services de l'entreprise
- Créer et diffuser l'information commerciale
- Gérer la relation et le suivi client
- Être un acteur actif de la politique commerciale de l'entreprise : organisation, gestion et mise en œuvre
- Participer à l'organisation et au management de l'activité commerciale.

PERSPECTIVES POST-FORMATION

Cette formation en alternance vous permet de vous insérer professionnellement dans des entreprises de secteurs divers dans les métiers du commerce, de la vente ou de la relation client ... tels que commercial terrain, chargé d'affaires ou de clientèle, animateur commercial site e-commerce... ou encore marchandiseur / chef de secteur

La possibilité de poursuite d'études est variée avec des possibilités en licence générale ou professionnelle (marketing, management, e-commerce...), intégrer une école de commerce.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Moyens et méthodes pédagogiques

Le rythme de l'alternance est de 1 semaine en formation et 1 semaine en entreprise. Les apprentis ont accès à une salle informatique ainsi qu'au CDI du lycée pour la réalisation de leurs travaux.

Modalités d'évaluation

Les apprentis sont évalués au cours de la formation, évaluations ponctuelles orales ou écrites et un BTS blanc oral et écrit chaque année.

Validation

Brevet de technicien Supérieur NDRC délivré par l'Education Nationale.

En cas d'échec, les candidats qui souhaitent repasser ce BTS peuvent demander à bénéficier de la conservation de leurs notes égales ou supérieures à 10 sur 20 pendant cinq ans.

Des équivalences matières peuvent être validées après accord du rectorat.

Nombre de participants : de 10 à 15.

Durée de la formation : Parcours complet : 1350 heures en centre et 2290 heures en entreprise.



Tarif de la formation :

Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise privée : 7650 €

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage » :

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Selon le décret n°2025-585 du 27 juin 2025 relatif à la prise en charge des actions de formation par apprentissage et l'article R.6332-25-1, une participation obligatoire entreprise de 750€ sera demandée pour les certifications professionnelles de niveaux 6 et 7.

Article L.6211-1 : « **La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.** »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article [L.6227-1](#) prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...)», à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

Locaux : accessibles aux personnes à mobilité réduite – Réglementation ERP.

L'UFA Saint-Rémy est un établissement inclusif, qui met en place un accompagnement spécifique dans ce domaine. Prenez contact avec les responsables de la formation sur site au lycée afin de parler de vos besoins spécifiques (financiers, handicaps...).

Cette formation est ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'invalidité et/ou contre-indication médicale.

Service Handicap du CFA Jean Bosco : handicap@cfajeambosco.fr

Service Handicap de l'UFA Saint Rémy : slamarre@asstremy.fr

COORDONNEES

UFA Saint RÉMY – 8 rue St Jean 02200 SOISSONS – 03.23.53.20.62

ufa-sr@asstremy.fr

Responsable pédagogique - Sophie LAMARRE - 06.13.89.65.92 - s.lamarre@asstremy.fr

Expert mise en relation – Benoît BATTESTI - 06 86 52 99 83

Service Mobilité du CFA Jean Bosco : mobilite@cfajeambosco.fr

TAUX DE LA DERNIERE SESSION DE FORMATION

A venir en 2026

Taux de réussite aux examens (pourcentage des apprentis présentés à l'examen ayant obtenu la certification) 1^{ère} année de formation

Taux d'interruption en cours de formation 1^{ère} année de formation

Taux de poursuite d'études..... **52 %***

Taux d'insertion professionnelle à 6 mois, dont taux d'insertion dans l'un des métiers visés par la certification..... **60 % (tout type d'emploi salarié) ***

**Données issues du dispositif InserJeunes 2023*

VALEUR AJOUTEE

Au sein de l'UFA Saint-Rémy, l'apprenti bénéficiera d'une écoute attentive et d'un encadrement de qualité composé d'enseignants et de professionnels de l'entreprise.

Les apprentis bénéficient de locaux équipés de salles informatiques et d'un CDI où travailler en autonomie. Ils sont préparés à la certification Voltaire et Pix.

La carte génération HDF permet également à l'apprenti d'avoir des aides supplémentaires (achat de livres ...)

La liste des formateurs de cette formation peut être communiquée sur demande





SUP SAINT-RÉMY
BTS-LICENCE-MASTER

L'excellence à chaque étape, du BTS au Master.

BTS

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT EN ALTERNANCE

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtrise des techniques de
négociation et de vente

Gestion de la relation client

Maîtrise des outils numériques

Analyse de données de
vente et de marché

Création de contenu et
communication digitale

Maîtrise des logiciels
professionnels

DU CONCRET ET DE LA PRATIQUE

- Cours techniques assurés par des professionnels de l'assurance
- Formation en alternance
- Une expérience professionnelle anticipée
- Relations avec des professionnels

TOUT POUR S'ÉPANOUIR
DANS CES DOMAINES.



ASSOCIATION SCOLAIRE

SAINT-RÉMY

ATOUTS DE L'ÉTABLISSEMENT



Une équipe pédagogique
motivée et à votre écoute



40 années d'expérience
en matière de BTS tertiaires



Une formation bac +5
inédite dans le secteur



Un cadre de travail
exceptionnel



Un taux de réussite élevé
aux examens



Bourses nationales



Le BTS est un diplôme reconnu au niveau national



SUP SAINT-RÉMY

BTS-LICENCE-MASTER



L'AVENIR APRÈS LE BTS NDRC

POURSUIVRE SES ÉTUDES :

- École de commerce
- Licence générale / professionnelle
- Université

LES MÉTIERS :

- Attaché(e) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle
- Conseiller(-ère) de vente
- Assistant(e) chef(fe) de produit
- Chef(fe) de promotion
- Concours : Fonction publique

INFOS PRATIQUES

- Établissement en centre-ville
- Logements en ville
- Établissement à 20 min de la gare SNCF (à pied)
- Liaisons ferroviaires directes avec Laon et Paris
- Services de transports urbains



+ D'INFOS

HORAIRES HEBDOMADAIRES EN 1ÈRE ANNÉE

Culture générale & expression	3H
Langue vivante A	3H
Culture économique, juridique et managériale	5H
Atelier de professionnalisation	2H
Relation client et négociation de vente	6H
Relation client et animation des réseaux sociaux	6H
Relation client à distance et digitalisation	9H



SUIVEZ-NOUS !



@supsaintremy

CONTACTS :

8 rue Saint-Jean, 02200 SOISSONS
03.23.53.20.62
slamarre@asstremy.fr
secretariatstremy@asstremy.fr