CAMPUS SAINT JACQUES

Commerce - Vente - Relation Client



© Campus Saint Jacques de Compostelle - Nov 2026

BTS NDRC
Négociation et Digitalisation de la Relation Client

EN INITIAL
OU
EN ALTERNANCE

Le BTS NDRC vise à former des commerciaux généralistes capables de s'intégrer dans tous secteurs d'activités et dans tout type d'organisations.

Profil

Prérequis :

- Baccalauréat général, technologique ou professionnel, formations universitaires ou reprise d'études

Qualités requises :

- Dynamisme • Rigueur • Détermination • Curiosité • Ténacité
- Réactivité • Excellent relationnel • Sens de l'équipe
- Goût pour la vente et le numérique
- Capacités d'adaptation et d'organisation

Les +

- ⊕ Charte Erasmus + : Possibilité de réaliser le stage (formation initiale) dans un pays européen
- ⊕ Opérations commerciales toute l'année avec des challenges commerciaux individuels et par équipe.
- ⊕ Réseau professionnel développé
- ⊕ Installations et équipements : ordinateur portable mis à disposition pendant les 2 ans (formation initiale) et espace de travail modulable en fonction des activités.
- ⊕ 1h hebdomadaire en 1ère année d'ateliers thématiques avec les autres BTS

Construisez votre parcours en 3 ans : BTS NDRC en 2 ans + Formation Niveau 6 en 1 an

Objectifs

Dans le cadre d'une stratégie ommicanal, un(e) commercial(e) doit être :

- Un expert de la relation client sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation). Il sait gérer de multiples points des différents segments clients visés.
- Connecté aux contenus commerciaux liés au site web, réseaux sociaux, forums..
- Formé aux nouvelles pratiques numériques sur l'ensemble du processus d'achat (en amont et en aval)
- Support à la communication interne et externe.

Erasmus+
Enrichit les vies, ouvre les esprits.

UNION EUROPÉENNE

BTS CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT

Campus Saint Jacques de Compostelle
2 avenue de la Révolution - 86000 Poitiers • Tél : 05 49 61 60 85
campus@stjacquesdecompostelle.com • www.campus-stjacques.com

Contenu de la formation

Enseignement professionnel

- **Bloc 1 :** Relation client et négociation vente
- **Bloc 2 :** Relation client à distance et digitalisation
- **Bloc 3 :** Relation client et animation de réseaux

Ateliers de professionnalisation

- Par équipe, organisation d'évènements ou d'opérations en lien avec des structures et entreprises partenaires sur l'année
- Interventions de professionnels

Enseignement général

- Culture Générale et Expression
- Culture Economique, Juridique et Managériale
- Anglais
- Espagnol (option)

Cours magistraux et travaux de groupe

Accompagnement

FORMATION INITIALE

16 semaines de stages en milieu professionnel

- Réparties sur les 2 années : 8 semaines en 1ère année et 8 semaines en 2ème année
- Dans tous types de secteurs et d'entreprises : automobile, banque, immobilier, assurance, évènementiel, bâtiments, secteur public...
- Possibilité de réaliser une période de stage dans un pays européen grâce aux bourses Erasmus

Frais de scolarisation : 1 208 €/an 2027-2028 (Droits aux Bourses nationales) + 52 € de frais de dossier

FORMATION EN ALTERNANCE

- En 2ème année seulement ou les 2 ans de BTS en alternance
- Rythme : le vendredi + 1 semaine par mois en formation / le reste en entreprise
- Coût de la formation prise en charge par l'OPCO de l'employeur (2026) : 7 956 € (reste à charge plafonné pour l'entreprise)

Admission

Formation en initial

- Formulation des vœux sur ParcourSup

Formation en alternance

1. Entretien avec le chargé des admissions et le responsable pédagogique de la formation pour connaitre votre projet et vos motivations
2. Étude du dossier
3. Inscription

L'admission est validée à la signature du contrat d'alternance avec votre entreprise d'accueil.

Et après ?

Vie active

À l'issue du BTS

- Commercial terrain, téléconseiller, animateur réseau, marchandiseur, commercial e-commerce, chargé d'assistance, etc.

En termes d'évolution

- Superviseur, animateur plateau, manageur d'équipe, chef de réseau, etc.

Poursuite d'études

Bac+3 (Titre RNCP Niveau 6) au Campus Saint Jacques :

- Responsable de Projet Communication et Marketing
- Chargé(e) de Clientèle Assurance et Banque

Bac+5 (Titre RNCP Niveau 7) au Campus Saint Jacques :

- Manager des Stratégies Communication Marketing

Autres :

- Licences Professionnelles
- Concours passerelle

Chiffres clés

Découvrez ici les résultats aux examens, le taux d'insertion professionnelle, etc.



Contact

05 49 61 60 85

campus@stjacquesdecompostelle.com

Directeur adjoint :
Nicolas MORISSET

Chargé des admissions :
Miguel DE OLIVEIRA RODRIGUES

Référente handicap :
Murielle JOYEUX

Établissement accessible aux personnes en situation de handicap