



© Ensemble scolaire Saint Jacques de Compostelle 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 + Bachelor en 1 an**

## Objectifs

**Dans le cadre d'une stratégie omnicanal, 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**



## 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 1<sup>ère</sup> année et 8 semaines en 2<sup>ème</sup> 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 : 1 098 €/an 2026-2027 (Droits aux Bourses nationales) + 50 € de frais de dossier

## FORMATION EN ALTERNANCE

- › En 2<sup>ème</sup> 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 (2025) : 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 connaître 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.



Établissement accessible aux personnes en situation de handicap

**Campus Saint Jacques de Compostelle**

2 avenue de la Révolution - 86000 Poitiers • Tél : 05 49 61 60 85

campus@stjacquesdecompostelle.com • [www.stjacquesdecompostelle.com](http://www.stjacquesdecompostelle.com)

## 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, manager d'équipe, chef de réseau, etc.



### Poursuite d'études

#### Bac+3 au Campus Saint Jacques :

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

#### Bac+5 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](mailto:campus@stjacquesdecompostelle.com)

Directeur adjoint :

**Nicolas MORISSET**

Chargé des admissions :

**Miguel DE OLIVEIRA RODRIGUES**

Référente handicap :

**Murielle JOYEUX**



CAMPUS

**Saint Jacques  
de Compostelle**  
Poitiers