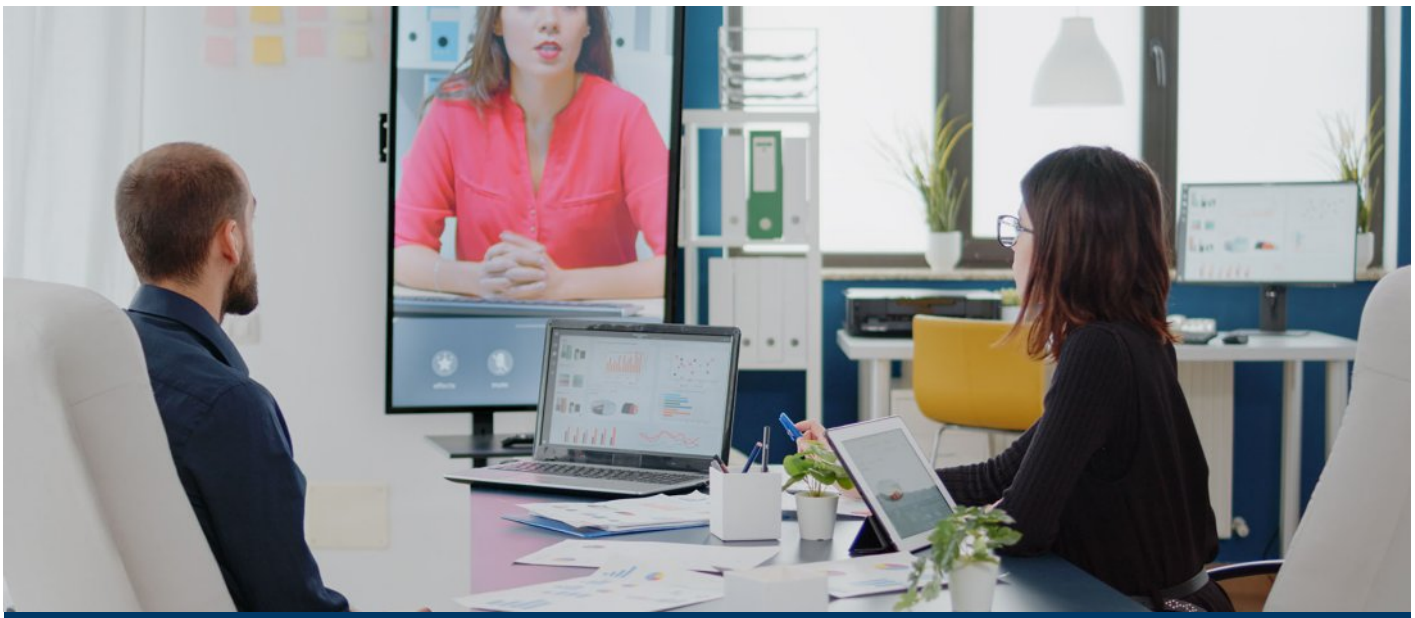
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

greta
DES MÉTIERS DU TERTIAIRE, DE L'HÔTELLERIE ET DE LA RESTAURATION
ACADÉMIE DE PARIS

Fiche téléchargée le 1 novembre 2026



BTS négociation et digitalisation de la relation client

Greta Metehor Paris — Paris

LIEU : GRETA METEHOR - Site Chapelle International, Paris 18	**DURÉE TOTALE :** 1350 heures
FINANCEMENT : CPF Pro	**CERTIFICATION :** Certifiante RNCP 38368

Objectifs de la formation

Obtenir le diplôme d'État « BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client » de niveau 5

Acquérir les compétences pour gérer la relation client dans sa globalité (en présentiel, à distance, en e-relation), de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribuer ainsi à la croissance du chiffre d'affaires. La digitalisation des activités commerciales oblige le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

Dans le cadre d'une stratégie omnicanale, gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec les clients/usagers et mieux les accompagner tout au long du processus commercial.

Le titulaire du BTS NDRC peut faire valoir ses compétences auprès de tout type d'organisation (artisanale, commerciale ou industrielle, associative ou publique) qui propose des biens ou des prestations de services dès lors qu'une démarche commerciale est mise en œuvre.

Public & Conditions d'admission

Public visé

Public dans le cadre du contrat de professionnalisation.

Prérequis

- Être titulaire d'un BAC d'enseignement général, technologique ou professionnel.
- Posséder de bonnes aptitudes commerciales et le sens de la relation client.

Reconnaissance des acquis

BTS négociation et digitalisation de la relation client

Contenu de la formation

Bloc de compétences 1 – Relation client et négociation-vente :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Bloc de compétences 2 – Relation client à distance et digitalisation :

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Bloc de compétences 3 – Relation client et animation de réseaux :

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Matières générales :

E1 – Culture générale et expression :

- Appréhender et réaliser un message écrit
- Communiquer oralement

E2 – Langue vivante étrangère (Anglais)

E3 – Culture économique, juridique et managériale

Durée de la formation

1350 heures

En centre (~193 jours*)

** Estimation indicative calculée sur la base de 7 heures par jour de formation.*

Tarifs & Financement

Tarif : 8 800 € TTC

Contactez-nous si vous avez besoin de conseils pour financer votre formation.

✓ Éligible CPF | Contrat de professionnalisation

Nous contacter pour les solutions de financement

Prochaines sessions

Date début	Date fin	Lieu	Adresse
7 septembre 2026	6 juin 2028	GRETA METEHOR - Site Chapelle International, Paris 18	GRETA METEHOR - Site Chapelle International, 15 Rue des Cheminots, 75018 Paris

Accessibilité – Référent handicap

Contacter le référent handicap

Statistiques 2026

70%	80%	27%	36%
Satisfaction	**Réussite**	**Insertion emploi**	**Poursuite d'études**
9 répondants	*23 stagiaires présentés*	*11 répondants*	*11 répondants*

Candidats présentés : 23

Organisme formateur

Greta Metehor Paris
Lycée technologique - École nationale commerce
75017 Paris

Scannez pour accéder à la fiche complète

Voir cette formation en ligne ›

PARIS FORMATIONS & COMPÉTENCES