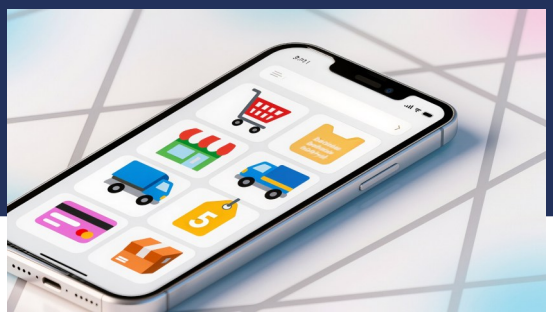
Campus La Providence
Continue Alternance Apprentissage



Mis à jour le 18/05/2026

Le BTS NDRC

Négociation Digitalisation de la Relation Client
(RNCP 38368)

93 %
de réussite en 2025
(sur 100% de présentation à l'examen)

Objectifs de la formation

Le BTS NDRC (niveau 5 : Bac +2) en alternance vous prépare en deux ans à :

- Accompagner le client/usager tout au long du processus commercial et intervenir sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat
- Développer et accompagner un portefeuille clients
- Intervenir sur tout le processus commercial de vente en e-commerce
- Animer un ensemble de réseaux de partenaires, de vente directe et de distributeurs

Axes essentiels du programme

Matières professionnelles :

U4 Relation client et négociation-vente
U5 Relation client à distance et digitalisation
U6 Relation client et animation de réseaux

Matières générales :

U1 Anglais
U2 Culture générale et expression
U3 Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

Possibilité de dispenses d'unités selon conditions fixées par décrets

Certification visée

La validation du Brevet de Technicien Supérieur Négociation et digitalisation de la relation client (RNCP 38368) sera délivrée par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche par arrêté du publié au JO du 06/03/2018—échéance de l'enregistrement 31/12/2028

Moyens et Outils pédagogiques

Face à face pédagogique en salle banalisée et/ou informatisée en centre de formation

Formation multimodale (organisation en distanciel possible).

Vidéo projecteur, support pédagogique didacticiel, plateforme numérique interne…

Délai et conditions d'admission

Ouverture des inscriptions le
20 janvier 2026
pour une entrée en formation le
04 septembre 2026.

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (bac ou équivalent).
- Participer à un entretien de positionnement pour faciliter la recherche d'entreprise.
- Être en recherche active d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Délai d'admission de 5 à 20 jours avant l'entrée en formation

Parcours de formation accessible sur la plateforme Parcoursup

Campus La Providence
Continue Alternance Apprentissage

Campus La Providence
23 rue des Saintes-Maries
CS3421
41034 BLOIS Cedex

Pour nous contacter :
02 54 56 43 16
cfa.cfc@laprovidence-blois.fr

Pour nous suivre :

www.laprovidenceblois.fr

Organisation de la formation

Dates : du 04 septembre 2026 au 15 mai 2028
Durée : 1350 heures sur deux ans
Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Modalités d'évaluation

Évaluations écrites et orales tout au long des deux ans et mise en situation de 3 BTS blancs

Épreuves finales ponctuelles orales et écrites selon le référentiel du

Pré-requis

Être titulaire du Bac ou d'un diplôme de niveau 4

Accessibilité particulière

Des dispositions en matière d'accessibilité au bâtiment et à la formation sont mises en œuvre selon la réglementation et les normes pour les personnes à mobilité réduite et en situation de handicap (moyens humains et matériels adaptés)

Débouchés professionnels

Les titulaires du BTS NDRC exercent leur activité professionnelle en tant que :

- Vendeur (e)
- Commercial (e)
- Négociateur (trice)
- Télévendeur (se)
- Conseiller(e) clientèle
- Téléprospecteur (trice)
- Animateur (trice) commercial (e) site e-commerce commercial (e) web-e-commerce
- Animateur(trice) réseau
- Marchandiseur(se)
- Chef de secteur
- Représentant(e)
- Vendeur(se) à domicile
- Manager d'une unité commerciale

Poursuites d'études

- Licence professionnelle
- École de Commerce
- École de Management

Financement

Cette formation est financée par l'OPCO (Opérateur de Compétences) de votre employeur selon leur grille de prise en charge. Aucun frais supplémentaire pour l'alternant.

Lieu de la formation

Blois

Les + du Campus La Providence

Une **équipe pédagogique** à l'écoute des apprenants, assure :

- un **accompagnement** personnalisé pour lever les freins et permettre le bien être en formation
- des **conseils et une orientation** de l'apprenant selon ses problématiques
- un **tutorat** individualisé pour favoriser la réussite de tous
- **Des rencontres régulières** avec des intervenants professionnels (entretiens, tables-rondes, visites d'entreprises, stages) rendent possible **l'échange de pratiques**
- **Une coopération** entre les partenaires professionnels, les acteurs territoriaux et les entreprises du secteur favorise l'accès à la formation et à l'emploi.
- Une prise en compte des retours stagiaires pendant et

Dates des portes ouvertes :

30 Janvier 2026	17h à 20h
31 Janvier 2026	09h à 12h
21 Mars 2026	09h à 12h
29 Mai 2026	17h à 20h

Indicateurs de résultats en contrat d'apprentissage et de professionnalisation session 2023-2025

Effectif entrant :
13 Alternants (13 contrats d'apprentissage)
Taux abandon :

- 18% d'abandon en 1ère année : (2 contrats d'apprentissage)
  - Avec 22% de rupture d'un commun accord
- 0% d'abandon en 2ème année

Situation post BTS :

- 84% en poursuite d'étude
- 100% en emploi dans le métier visé,**, soit une valeur ajoutée de l'établissement de +40 points**

Pour les apprenants en contrat d'apprentissage, les taux d'obtention du diplôme, de poursuites d'études, d'insertion professionnelle et d'interruption de la formation seront disponibles sur www.inserjeunes.education.gouv.fr à compter de décembre 2022.

Campus La Providence
Continue Alternance Apprentissage

23 rue des Saintes-Maries
CS3421
41034 BLOIS Cedex

Pour nous contacter :
02 54 56 43 16
cfa.cfc@laprovidence-blois.fr

Pour nous suivre :

www.laprovidence-blois.fr

Le BTS NDRC

Négociation Digitalisation de la Relation Client
(RNCP 38368)

Programme de formation

Enseignement professionnel

U4 - Relation client et négociation-vente :

- Développement de la clientèle
- Négociation, vente et valorisation de la relation client
- Animation de la relation client
- Veille et expertise commerciales

U5 - Relation client à distance et digitalisation :

- Gestion de la relation client à distance
- Gestion de la e-relation client
- Gestion de la vente en e-Commerce

U6 - Relation client et animation de réseaux :

- Animation de réseaux de distributeurs
- Animation de réseaux de partenaires
- Animation de réseaux de vente directe

Enseignement général

U11- Culture générale et expression :

- Lecture, analyse de documents
- Restitution de l'information
- Synthèse de documents
- Texte argumentatif ou écriture personnelle

U12 - Anglais :
Thèmes abordés :

- Les entreprises
- Le travail
- La consommation
- La distribution
- L'environnement
- L'Union Européenne
- Marketing

U3 - Culture économique, juridique et managériale (CEJM) :

- Analyse d'une problématique de gestion d'entreprise et apports de solutions

Passerelles et correspondances

Correspondance entre les épreuves et unités du BTS Négociation et Relation Client et celles du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client : U1-U2-UF1
Possibilité de bénéficier d'équivalence(s) lors du passage de l'examen officiel du BTS NDRC (ex BTS NRC) pour les personnes ayant déjà obtenu un autre BTS.
Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'un diplôme national de niveau III ou supérieur seront, à leur demande, dispensés de subir l'épreuve U1 Culture générale et expression » ainsi que l'unité U2 Communication en langue vivante étrangère.
Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'une licence ayant validé une unité d'enseignement de droit, économie et management au cours de leur formation seront, à leur demande, dispensés de subir l'unité U3 « Culture économique, juridique et managériale »

Les + :

- La sensibilisation aux principes de développement durable dans le secteur professionnel visé
- Participation à des projets et des évènements du campus

Campus La Providence
23 rue des Saintes-Maries
CS3421
41034 BLOIS Cedex

Pour nous contacter :
02 54 56 43 16
cfa.cfc@laprovidence-blois.fr

Pour nous suivre :

www.laprovidenceblois.fr