

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

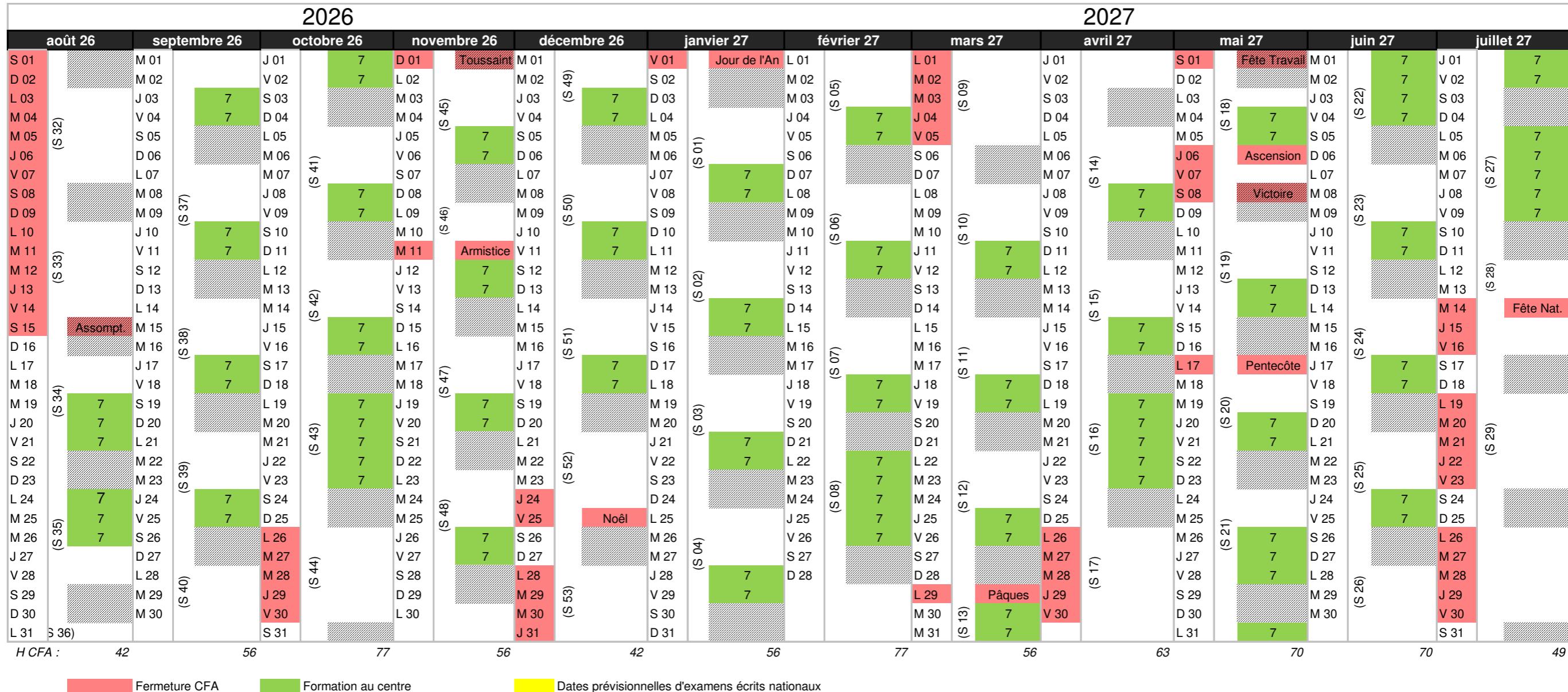
BTS NDRC

Titre RNCP38368

Titre de niveau 5 - enregistré au RNCP - code NFS 312 : Commerce, vente

du 19/08/2026 au 30/06/2028

1^{re} année



BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

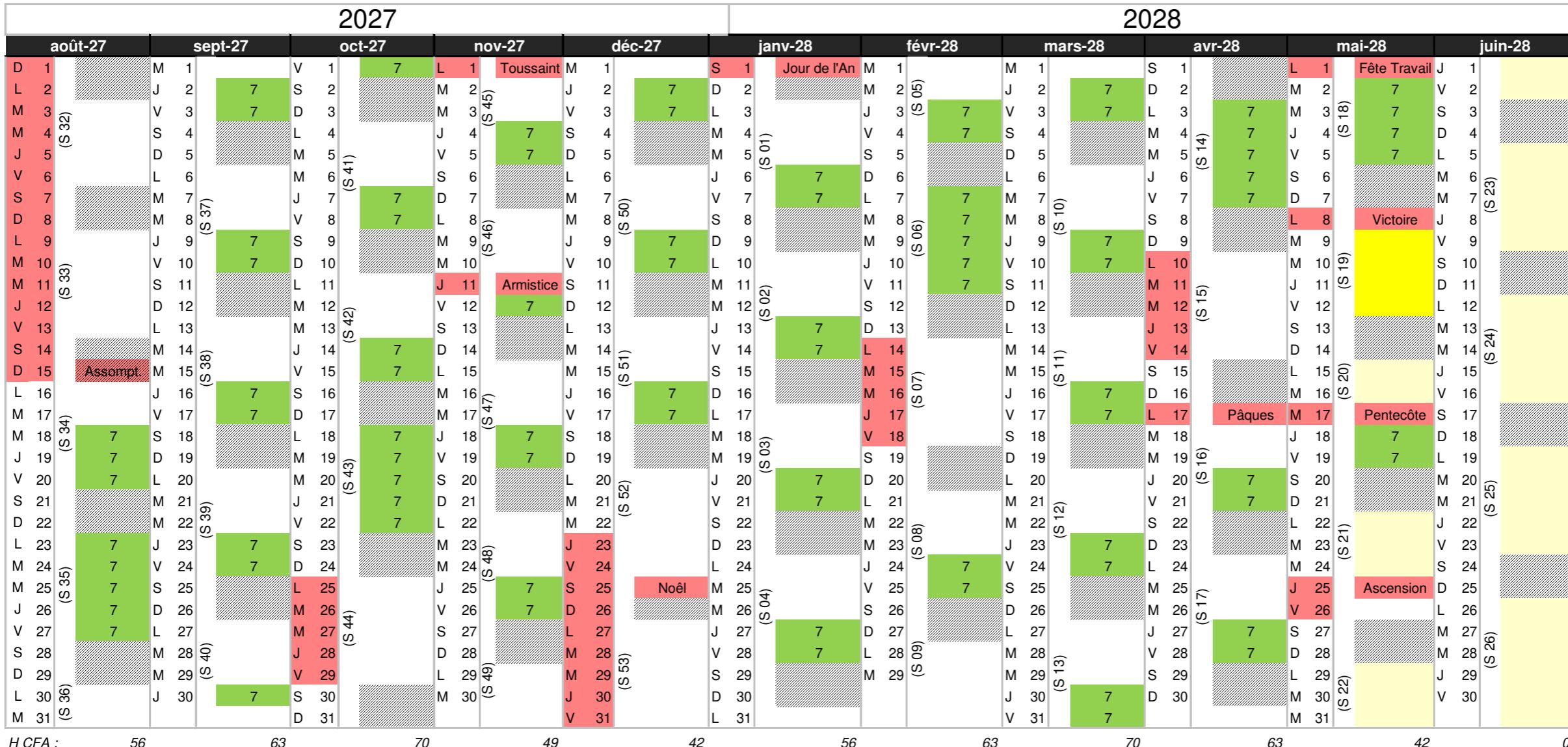
BTS NDRC

Titre RNCP38368

Titre de niveau 5 - enregistré au RNCP - code NFS 312 : Commerce, vente

du 19/08/2026 au 30/06/2028

2^e année



H CFA : 56 63 70 49 42 56 63 70 63 42 0

Fermeture CFA Formation au centre Dates prévisionnelles d'examens écrits nationaux Période prévisionnelle d'examens oraux nationaux

Heures en centre année 2 : 574

Total heures en centre année 1 + année 2 : 1288

Total heures à distance : 63

MAJ le 07/01/2026

TABLEAU DE RECENSEMENT DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

à retourner au CFA : alternance@groupe-saintjean.fr

GROUPE
SAINT JEAN

CFA
DE LA
SALLE

Formation **BTS NDRC** – Titre RNCP38368 – BTS Négociation et digitalisation de la relation client



Ce document a pour but :

- **Pour le/la candidat·e** : d'avoir un document qui lui permettra d'échanger avec l'employeur quant aux objectifs de sa formation et des activités qui lui seront confiées au sein de l'entreprise,
- **Pour l'employeur** : de lui permettre de s'assurer de la pertinence des activités proposées au regard du diplôme visé et de se projeter dans l'accompagnement du/de la jeune.

NOM DE L'ENTREPRISE :

NOM DE L'ALTERNANT·E :

INTITULÉ DU POSTE DE L'ALTERNANT·E :

Champs de compétences	Tâches, activités ou situations professionnelles prévues au référentiel	Possibilité de réalisation en entreprise			Semestres				Précisions et commentaires
		Régulière	Ponctuelle	Aucune	S 1	S 2	S 3	S 4	
Relation client et négociation-vente	Cibler et proscrire (prospects et/ou clients) ¹⁾								
	Négociation et accompagner la relation clientèle ¹⁾								
	Organiser et animer un évènement commercial ¹⁾								
	Exploiter et mutualiser l'information commerciale								
Relation client à distance et digitalisation	Maîtriser la relation omnicanale								
	Animer la relation client digitale								
	Développer la relation client en e-commerce								
Relation client et animation de réseaux ²⁾	Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs								
	Développer et animer un réseau de partenaires								
	Créer et animer un réseau de vente directe								

1) Ces 3 activités, régulières ou ponctuelles, doivent obligatoirement être réalisées pour l'examen du BTS

2) Au moins 1 de ces 3 activités doit obligatoirement être réalisée pour l'examen du BTS

Signature employeur + cachet commercial

Signature alternant·e

INFORMATIONS

Contrat d'apprentissage - les grandes lignes



Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail entre un salarié¹ et un employeur. Son objectif est de former le salarié en vue d'acquérir une qualification professionnelle validée par un Diplôme ou un Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

L'apprenti est salarié de l'entreprise. Il est donc soumis aux mêmes droits et aux mêmes obligations que tout salarié.

Le temps en formation est du temps effectif de travail, donc inclus dans la rémunération mensuelle.

Rémunération - les dispositions minimales légales

REMUNERATION BRUTE MENSUELLE MINIMALE EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE				
Situation	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et plus
1 ^{re} année	27 % du SMIC	43 % du SMIC	53 % du SMIC ou SMC*	100 % du SMIC ou SMC*
2 ^{re} année	39 % du SMIC	51 % du SMIC	61 % du SMIC ou SMC*	100 % du SMIC ou SMC*
3 ^{re} année	55 % du SMIC	67 % du SMIC	78 % du SMIC ou SMC*	100 % du SMIC ou SMC*

* correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage / SMC = Salaire Minimum Conventionnel - extrait de www.service-public.fr
Ces montants peuvent être majorés si un accord collectif applicable dans l'entreprise fixe une rémunération minimale plus élevée.

Avantages de l'alternance

Démarrer dans la vie professionnelle, s'investir auprès d'une équipe, gagner en compétences, percevoir une rémunération, s'insérer professionnellement plus rapidement, valider un diplôme/Titre.

Gratuité des frais pédagogiques pour l'apprenti. Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de référence de l'entreprise.

Principales aides pour l'apprenti : 3 € par repas pris au CFA, 500 € pour un 1^{re} équipement (sous conditions), allocations au logement (CAF) sous conditions, Carte d'Etudiant des Métiers (réductions sorties - loisirs - culture)...

Aides financières aux entreprises : Sous réserve de reconduction des aides en 2026.

Candidater au CFA de La Salle

La candidature doit être déposée en ligne, via le lien suivant ou en flashant le QR Code :
<https://cfa-delasalle.ymag.cloud/index.php/preinscription/>

1^{re} étape de sélection : sur dossier

2^{re} étape de sélection : en entretien de motivation et tests

Le **candidat admissible** est invité à faire ses recherches d'entreprise dès son admissibilité et sera également mis en relation avec les entreprises partenaires du CFA



Informations complémentaires

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rnkp/35150/>

<https://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/precis-apprentissage.pdf>

www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918

www.alternance.emploi.gouv.fr/accueil

www.agefiph.fr

Contacts au CFA de La Salle



L'équipe du CFA de La Salle reste à votre disposition

5 rue de la Motte Brûlon - Rennes

Assistanteres Alternance

Chargé de Relations Entreprises

02 99 87 12 12

alternance@groupe-saintjean.fr

Elisabeth FERDY / Irina LEBORGNE

Antoine LETUVÉE 06 19 17 41 34

¹ L'utilisation du genre masculin a été adoptée afin de faciliter la lecture et n'a aucune intention discriminatoire