

MAISON FAMILIALE RURALE – CFA MONTEUX

La Denoves – BP17
425 petite route de Carpentras
84170 Montoux

Tél. : 04 90 66 20 81
Email : mfr.montoux@mfr.asso.fr

www.mfr-montoux.org



DÉBOUCHÉS

Poursuites d'études

- Licences professionnelles
- Licences LMD

Insertion professionnelle

- Représentant
- Commercial terrain
- Téléconseiller
- Métiers de la vente à distance (e-commerce)

TARIFS ANNUELS

Apprentissage

Formation gratuite prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

Les frais d'hébergement et de restauration sont partiellement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

- Bâtiment aux normes d'accessibilité
- Référent handicap sur site

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (niveau 5)

En Contrat d'apprentissage

OBJECTIFS

Obtenir le BTS NDRC pour devenir commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation).

FORMATION PAR ALTERNANCE (Contrat d'apprentissage)

- ▶ Début de la formation en septembre
- ▶ 2 ans de formation, 1350 heures à la MFR (1 sem. à la MFR/1 sem. en entreprise)
- ▶ Formation en contrat d'apprentissage (avoir 16 ans min. et avoir moins de 30 ans)
→ **En savoir +** : Mme Ellis, Chargée de mission – sarah-jane.ellis@mfr.asso.fr
- ▶ Type d'entreprise : grande distribution, commerces spécialisés, assurances, etc.

CONTENUS DE FORMATION

Compétences générales

- 1) Culture générale et expression
- 2) Communication en langue vivante étrangère (anglais)
- 3) Culture économique, juridique et managériale

Compétences professionnelles

- 1) Relation client et négociation-vente
- 2) Relation client à distance et digitalisation
- 3) Relation client et animation de réseaux

COMPETENCES VISEES

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

MODALITÉS D'EXAMEN

Obtention du diplôme en épreuves terminales

PRÉREQUIS

- ▶ Entretien de motivation et de positionnement (CV, lettre de motivation, notes)
- ▶ Être titulaire d'un Baccalauréat général, technique ou professionnel
- ▶ L'inscription est définitive dès la signature d'un contrat d'apprentissage

LES + DE L'ÉTABLISSEMENT

- ▶ Accompagnement individualisé à la MFR et en entreprise
- ▶ Équipe pédagogique formée à la pédagogie par alternance
- ▶ Important réseau d'entreprises de la MFR sur le territoire
- ▶ Projet éducatif global sur l'ouverture aux autres et au monde
- ▶ Possibilité d'hébergement sur place (internat)

RNCP 38368 – 31/12/2028 - Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

MAISON FAMILIALE RURALE – CFA MONTEUX