

## MAISON FAMILIALE RURALE – CFA MONTEUX

La Denoves  
425, petite route de Carpentras  
84170 Monteux

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

[www.mfr-montoux.org](http://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 prospector la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement 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