

# BTS' UP NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Diplôme d'Etat « BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client » enregistré au RNCP sous le numéro 38368 délivré par le MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION en date du 11/12/2023, code NSF 312.- Code diplôme : 32031212

Le Parcours éducatif BTS'UP est une préparation au diplôme national du BTS intégrée au cœur d'une grande école de commerce : l'IDRAC Business School. Un parcours qui combine l'excellence pédagogique et l'accompagnement personnalisé pour construire un projet professionnel qui a du sens.

## LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

- ✓ Savoir gérer l'intégralité de la relation client (en présentiel, à distance et via le Web) de la prospection à la fidélisation.

## LE PROGRAMME

### LES MATIÈRES PROFESSIONNELLES

#### GÉRER LA RELATION CLIENT À DISTANCE ET LA DIGITALISATION

- Savoir produire, publier et assurer la visibilité des contenus digitaux, impulser, entretenir et réguler une dynamique e-relationnelle, développer la relation client en e-commerce, dynamiser un site de e-commerce, faciliter et sécuriser la relation commerciale, diagnostiquer l'activité de e-commerce.

#### DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA NÉGOCIATION-VENTE

- Savoir prospecter et vendre, être capable de répondre aux demandes clients, communiquer efficacement, organiser un événement commercial, estimer la performance d'une action commerciale.

#### ANIMER LA RELATION CLIENT ET LES RÉSEAUX

- Comprendre les différents canaux de commercialisation et de distribution, prendre en compte les différents types de relations distributeurs, comprendre l'environnement et les partenaires d'une entreprise.

#### DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES EN ENTREPRISE

- En alternance ou en stage.

## LES FONDAMENTAUX



CULTURE GÉNÉRALE  
ET EXPRESSION



APPRENTISSAGE  
DE L'ANGLAIS



CULTURE ÉCONOMIQUE,  
JURIDIQUE ET  
MANAGÉRIALE

87%

D'OBTENTION DU DIPLÔME - PROMOTION 2025\*

*\*Donnée issue d'un jury d'attribution des certifications professionnelles (promotion 2025)*

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Dossiers, épreuves écrites et orales, études de cas.



## PROCESSUS D'ADMISSION

### PRÉ-REQUIS

Ouvert aux titulaires ou aux candidats du Baccalauréat (général, technologique ou professionnel).

### ENTRÉE POST-BAC ALTERNANCE

1. Dépôt du dossier sur Parcoursup.®
2. Analyse du dossier
3. Entretien individuel

### ENTRÉE POST-BAC INITIAL

1. Candidature en ligne
2. Analyse du dossier académique



RYTHME  
POSSIBLE

Parcours en alternance  
ou en initial

# BTS' UP NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Diplôme d'Etat « BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client » enregistré au RNCP sous le numéro 38368 délivré par le MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION en date du 11/12/2023, code NSF 312.- Code diplôme : 32031212

## LES POINTS FORTS

Préparer son BTS à l'IDRAC Business School, c'est combiner la qualité pédagogique et l'épanouissement personnel. Bénéficiez d'une organisation structurante et du soutien constant des équipes pédagogiques.



### UN PROFIL PROFESSIONNEL UP'

Construisez votre CV et réalisez des missions métiers au travers de stages ou d'un rythme en alternance.

- ✓ Programme d'accompagnement à la recherche d'une entreprise (recherche d'emploi 2.0...).
- ✓ Suivi régulier par des coachs.



### UNE PÉDAGOGIE UP'

Bénéficiez d'un accompagnement personnalisé :

- ✓ Qualité académique d'une école de commerce.
- ✓ Suivi dans la réalisation de vos dossiers.

Une attention particulière est portée à l'apprentissage de l'anglais, à la méthodologie et aux cas pratiques.



### LES AVANTAGES UP' D'UNE BUSINESS SCHOOL

Profitez d'une vie de campus et d'un réseau d'entreprises et alumni.

- ✓ Vie associative sportive, culturelle et solidaire (BDE, BDS, BDA, conférences...).
- ✓ Réseau d'entreprises ancré sur le territoire local.
- ✓ Communauté de diplômés forte et solidaire en France et à l'international.

## APRÈS LE BTS NDRC

### LES POURSUITES D'ÉTUDES

Possibilité de candidater vers les **PROGRAMMES BAC +3**.

### L'INSERTION PROFESSIONNELLE

- Conseiller de clientèle
- Promoteur des ventes
- Animateur réseau, télévendeur, téléconseiller
- Vendeur, représentant, commercial
- Prospecteur
- Chargé d'affaires, agent commercial

Pour plus d'informations sur l'école, nos campus, ou nos modalités d'admission, contactez-nous ou rendez-vous sur [idrac-bs.fr](http://idrac-bs.fr)



## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Toutes les formations de l'IDRAC Business School sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Nos équipes disposent de référents handicap sur chaque campus pour offrir un suivi individualisé et des aménagements pédagogiques selon les besoins : emploi du temps sur mesure, mise en place de tiers temps, apprentissage personnalisé, supports digitaux ou encore coaching personnalisé.



## INFOS PRATIQUES

### PARCOURS

- Contrat d'apprentissage / Contrat de professionnalisation

### FRAIS DE FORMATION

#### ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation

#### 7 500 EUROS/AN

Financement par l'entreprise d'accueil

Les frais de formation en alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation) sont pris en charge par l'entreprise, l'OPCO, et/ou d'autres organismes.

#### INITIAL

#### 3000 EUROS/AN

Direction communication IDRAC Business School  
- Octobre 2025 - Document non contractuel -  
Établissement d'enseignement supérieur technique  
privé - © Crédits photos : Getty Images

Ce document est indissociable de la plaquette des programmes IDRAC Business School