

## BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Rentrée 2020 – Promotion NATIONALE



Formation en **ALTERNANCE**  
Formation **INITIALE**

Recrutement et relations entreprises

Maxime de MONTMARIN

☎ : 01 81 70 92 60

✉ : [contact@firstavenir.com](mailto:contact@firstavenir.com)

<https://firstavenir.com>

## LE DOMAINE de la VENTE et du E-COMMERCE

Du commerce de détail à la grande distribution, en passant par des entreprises plus sectorielles comme l'habillement, l'automobile, le sport, les services et l'industrie, ces activités couvrent tous les domaines de l'économie et offrent le plus d'opportunité, même en périodes de crises.

Que ce soit en nombre d'entreprises ou en emplois, le commerce est une composante essentielle de l'économie moderne.

Véritable locomotive du marché de l'emploi, la fonction commerciale est, et demeure, celle qui recrute le plus dans un contexte de « crise économique ». Le secteur du commerce est ainsi en pole position des prévisions d'embauche.

Acheteur ou vendeur, manager d'équipe, responsable d'une unité commerciale ou encore chef de rayon ou négociateur, les métiers sont légion.

Les professionnels du secteur de la vente et du commerce doivent savoir argumenter pour vendre leurs produits, se montrer convaincants, être rigoureux et organisés pour assurer le suivi de leurs clients, ainsi que faire preuve d'une bonne résistance au stress.

Ils doivent de surcroît faire face à l'émergence des nouvelles technologies et la dématérialisation des échanges qui complexifient les comportements et exigence des consommateurs, davantage mobiles et connectés. Ils sont ainsi amenés à exercer dans tous les secteurs d'activités avec tous types de clientèles (B to B, B to C et B to G) et quel que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation).

Les solides connaissances économiques, managériales et juridiques ainsi que la bonne maîtrise des techniques particulières du e-commerce, de la communication, du marketing, et de la gestion de la relation client ou de l'informatique commerciale font du BTS NDRC « Le Diplôme » qui valorise le mieux les dispositions personnelles.

# LE BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

## PRÉSENTATION

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client peut prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site marchand).

Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : gestion de la relation avec la clientèle, gestion de l'offre de produits et de services, évaluation des résultats. Il peut également assurer le management d'une équipe de commerciaux.

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est un **diplôme de niveau III** (Bac + 2) équivalent à 120 crédits ECTS. Ce cursus peut être prolongé par un Bachelor, une Licence pro ou un MBA.

### Métiers & débouchés :

- Commercial e-commerce
- Directeur de réseau
- Vendeur
- Télévendeur
- Marchandiseur

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un diplôme de niveau IV
- Assister à une réunion d'information et de conseils d'orientation ou de préparation
- Tests, examen de dossier, entretien

## STATUT

**Alternance** : statut salarié (Entreprise + Formation ENFP Group)

- Prise en charge de la scolarité (\*)
- 24 mois en entreprise avec rémunération
- 80 % de transformation en CDI

**Initiale** : statut étudiant (\*\*)

- Possibilité de basculer en alternance en cours de formation
- 16 semaines de stage en entreprise
- Adaptabilité des stages et jobs étudiants grâce au Blended Learning

**Salariés, demandeurs d'emploi** :

La formation est également accessible aux salariés en poste et aux demandeurs d'emploi dans les cadres suivants :

- Pro-A (ex-période de professionnalisation)
- CPF de transition (ex-CIF)
- CPF (Compte Personnel de Formation)

(\*) La formation est financée à 100 % par un OPCA (organisme paritaire de collecte des fonds de formation) auquel l'entreprise cotise. (Contrat ; spécimen de contrat de professionnalisation ; fiche de renseignements entreprise en pages 8, 9 et 10).

(\*\*) Fiche inscription et informations en page 15 et 16.

## LE BLENDED LEARNING

ENFP GROUP a mis en place une méthode d'enseignement alternative, le **Blended Learning**, qui allie des cours présentiels réguliers en centre de formation et une solution globale de formation en ligne. Cette méthode garantit à l'étudiant une formation complète s'adaptant à son rythme et un suivi personnalisé de sa progression pédagogique.

La plateforme propriétaire de formation en ligne offre un ensemble complet et évolutif de supports de cours visuels, auto-évaluations, etc.

Ces supports sont mis à disposition des apprenants et sont accessibles 24h/24 et 7j/7 de tout terminal numérique relié à Internet. Ils leur permettent de préparer et compléter les séances hebdomadaires de face-à-face pédagogique à l'Ecole, facilitent les révisions et offrent une grande souplesse d'apprentissage tout en favorisant l'alternance.

Les étudiants sont suivis tout au long de leur formation par une équipe pédagogique disponible et joignable par mail et téléphone. Grâce aux échanges permanents avec les étudiants, l'équipe pédagogique enrichit en permanence le contenu des supports pédagogiques mis en ligne. Les étudiants peuvent également solliciter la création et la mise en ligne de nouveaux documents.

### Une **double formation** pour l'étudiant

1. **Complète** grâce aux nombreux supports pédagogiques mis à disposition.
2. **Flexible** s'adaptant au rythme de chacun avec l'utilisation des dernières technologies.
3. **Performante** grâce à un suivi individualisé permettant des taux de réussites supérieurs.

### Un **étudiant-collaborateur** pour l'entreprise

4. **Disponible** par une plus grande présence en entreprise.
5. **Autonome** en acquérant les fondamentaux théoriques avec plus de souplesse.
6. **Efficace** en devenant rapidement opérationnel sous un tutorat concret.

## TABLEAU DE RÉPARTITION DE L'ENSEIGNEMENT

### BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Session 2020 - 2022

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère 1
- Langue vivante étrangère 2 (Facultatif)
- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation-vente
  - Développement de clientèle
  - Négociation, vente et valorisation de la relation client
  - Animation de la relation client
  - Veille et expertise commerciale
- Relation client à distance et digitalisation
  - Gestion de la relation client à distance
  - Gestion de la e-relation
  - Gestion de la vente en e-commerce
- Relation client et animation de réseaux
  - Animation de réseaux distributeurs
  - Animation de réseaux de partenaires
  - Animation de réseaux de vente directe
- Atelier de professionnalisation
- Stage (s) pour les élèves en Initiale remplacé (s) par la présence en entreprise pour les  
élèves en contrat de professionnalisation (Alternance)

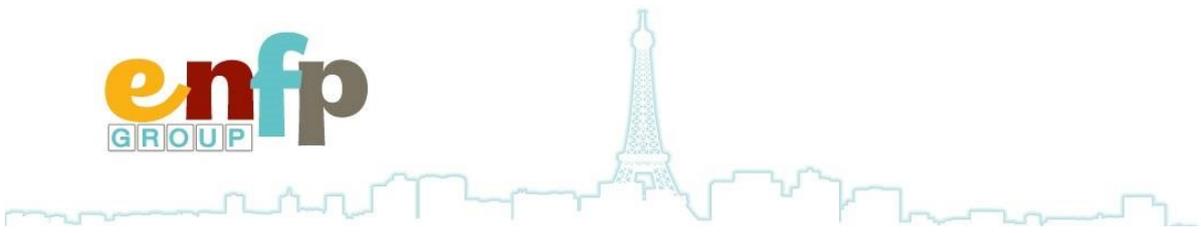


## BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT - RÉGLEMENT D'EXAMEN

Intitulés des épreuves	Unités	Coefficient	Forme ponctuelle	Durée
<b>Epreuves obligatoires</b>				
E1 : Culture Générale et expression	U. 1	3	Ecrite	4 h
E2 : Communication en langue vivante étrangère 1	U. 2	3	Orale	0h30 * 0h30
E3 : Culture économique, juridique et managériale	U. 3	3	Ecrite	4 h
E4 : Relation client et négociation-vente	U. 4	5	Orale	0h40* 1h
E5 : Relation client à distance et digitalisation	U. 5	4	Ecrite Pratique	3h 0h40
E6 : Relation client et animation réseaux	U.6	3	Orale	0h40
<b>Epreuve facultative</b>				
EF. 1 Communication en langue vivante étrangère 2 <sup>(2)</sup>	UF. 1	1	Orale	0h20* 0h20

\* Temps de préparation.

\*\*La langue vivante étrangère facultative est différente de la langue vivante étrangère obligatoire



## Formation en ALTERNANCE

## LA FORMATION EN ALTERNANCE

L'Alternance a pour objectif de favoriser l'insertion ou la réinsertion professionnelle par l'acquisition d'une qualification. Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, elle permet d'associer, des actions de formation, d'évaluation, d'accompagnement, et l'exercice en entreprise d'une activité professionnelle.

### À qui s'adresse le contrat de professionnalisation ?

- Jeunes de 16 ans à moins de 26 ans.
- Demandeurs d'emploi de 26 ans et plus sans condition particulière d'inscription au chômage.

### Quel est l'intérêt du contrat de professionnalisation pour un étudiant ?

- Une formation entièrement financée par les OPCA.
- Une activité professionnelle rémunérée permettant d'être financièrement indépendant.
- Une expérience professionnelle significative pour une future recherche d'emploi.
- Une embauche possible dans l'entreprise d'accueil à l'issue du contrat.

### Quelle est la nature et la durée du contrat de professionnalisation ?

- À durée déterminée, en CDD d'une durée d'environ 24 mois.
- À durée indéterminée, en CDI débutant par une action de professionnalisation d'environ 24 mois.

### Quel est le salaire minimum à prévoir ?

- La rémunération minimum varie entre 55 % et 100 % du SMIC selon l'âge, la formation d'origine et la branche d'activité dont dépend l'employeur

### Quels sont les avantages du contrat de professionnalisation pour l'employeur ?

- Réduction des cotisations patronales dite « Fillon »
- Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE)
- Financement par l'OPCA de la fonction de tutorat
- Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise pour les taxes de formations
- Plusieurs autres incitations financières au cas par cas

### Qui peut embaucher un étudiant en contrat de professionnalisation ?

- Le contrat de professionnalisation est ouvert à tous les employeurs privés soumis au financement de la formation professionnelle continue. En revanche, les structures publiques ne peuvent pas y avoir recours.



## RENSEIGNEMENTS A COMPLETER PAR L'ENTREPRISE POUR UN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Nous vous remercions de bien vouloir compléter les renseignements demandés ci-après.

ENTREPRISE	
Nom et prénom / Dénomination	
Enseigne / Nom commercial et forme	
N° SIRET de l'établissement	
Nom du représentant	
Adresse du siège social	
Adresse de l'établissement d'exécution du contrat si différente du siège	
Nombre de salariés dont contrat pro.	
Téléphone	
Email	
Caisse de retraite complémentaire ou n° CCN	
Convention collective	
Code IDCC	
Code NAF	
OPCA	
TUTEUR	
Nom et Prénom, date de naissance	
Emploi occupé	
Email	
Téléphone portable	

SALARIÉ	
Nom et prénom	
CONTRAT	
Nature du contrat	<b>CDD ou CDI (*)</b>
Date de début du contrat	
Date de fin du CDD (maximum 31 août 2022)	
Emploi occupé par le salarié en contrat de professionnalisation	
Durée de la période d'essai	<b>1 mois</b>
Salaire brut mensuel à l'embauche	
Durée hebdomadaire du contrat	<b>35 heures</b>
Classification dans la convention collective	Niveau : <b>E1</b> Coefficient hiérarchique :
Nombre de salariés en alternance en cours	
FORMATION	
Intitulé de la qualification préparée	<b>B.T.S. Négociation et Digitalisation de la Relation Client</b>
Type de qualification	<b>1</b>
Spécialité de formation	<b>310</b>
N° SIRET de l'organisme de formation	<b>830 410 247 000 19</b>
Dénomination et numéro OF	<b>FIRST AVENIR SAS 11 75 56937 75</b>

Fait à

Le

Pour l'entreprise : (nom prénom et qualité, signature)

(\*) Rayer la mention inutile

BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT - CALENDRIER ALTERNANCE 2020-2022 - PLACE NATIONALE

formation
  entreprise
  samedi
  dimanche, jour férié

année	2020						2021						2022											
	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.	janv.	fév.	mars	avr.	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.	janv.	fév.	mars	avr.	mai	juin
	1 me	1 sa	1 ma	1 je	1 di	1 ma	1 ve	1 lu	1 lu	1 je	1 sa	1 ma	1 je	1 di	1 me	1 ve	1 lu	1 me	1 sa	1 ma	1 ma	1 ve	1 di	1 me
	2 je	2 di	2 me	2 ve	2 lu	2 me	2 sa	2 ma	2 ma	2 ve	2 di	2 me	2 ve	2 lu	2 je	2 sa	2 ma	2 je	2 di	2 me	2 me	2 sa	2 lu	2 je
	3 ve	3 lu	3 je	3 sa	3 ma	3 je	3 di	3 me	3 me	3 sa	3 lu	3 je	3 sa	3 ma	3 ve	3 di	3 me	3 ve	3 lu	3 je	3 je	3 di	3 ma	3 ve
	4 sa	4 ma	4 ve	4 di	4 me	4 ve	4 lu	4 je	4 je	4 di	4 ma	4 ve	4 di	4 me	4 sa	4 lu	4 je	4 sa	4 ma	4 ve	4 ve	4 lu	4 me	4 sa
	5 di	5 me	5 sa	5 lu	5 je	5 sa	5 ma	5 ve	5 ve	5 lu	5 me	5 sa	5 lu	5 je	5 di	5 ma	5 ve	5 di	5 me	5 sa	5 sa	5 ma	5 je	5 di
	6 lu	6 je	6 di	6 ma	6 ve	6 di	6 me	6 sa	6 sa	6 ma	6 je	6 di	6 ma	6 ve	6 lu	6 me	6 sa	6 lu	6 je	6 di	6 di	6 me	6 ve	6 lu
	7 ma	7 ve	7 lu	7 me	7 sa	7 lu	7 je	7 di	7 di	7 me	7 ve	7 lu	7 me	7 sa	7 ma	7 je	7 di	7 ma	7 ve	7 lu	7 lu	7 je	7 sa	7 ma
	8 me	8 sa	8 ma	8 je	8 di	8 ma	8 ve	8 lu	8 lu	8 je	8 sa	8 ma	8 je	8 di	8 me	8 ve	8 lu	8 me	8 sa	8 ma	8 ma	8 ve	8 di	8 me
	9 je	9 di	9 me	9 ve	9 lu	9 me	9 sa	9 ma	9 ma	9 ve	9 di	9 me	9 ve	9 lu	9 je	9 sa	9 ma	9 je	9 di	9 me	9 me	9 sa	9 lu	9 je
	10 ve	10 lu	10 je	10 sa	10 ma	10 je	10 di	10 me	10 me	10 sa	10 lu	10 je	10 sa	10 ma	10 ve	10 di	10 me	10 ve	10 lu	10 je	10 je	10 di	10 ma	10 ve
	11 sa	11 ma	11 ve	11 di	11 me	11 ve	11 lu	11 je	11 je	11 di	11 ma	11 ve	11 di	11 me	11 sa	11 lu	11 je	11 sa	11 ma	11 ve	11 ve	11 lu	11 me	11 sa
	12 di	12 me	12 sa	12 lu	12 je	12 sa	12 ma	12 ve	12 ve	12 lu	12 me	12 sa	12 lu	12 je	12 di	12 ma	12 ve	12 di	12 me	12 sa	12 sa	12 ma	12 je	12 di
	13 lu	13 je	13 di	13 ma	13 ve	13 di	13 me	13 sa	13 sa	13 ma	13 je	13 di	13 ma	13 ve	13 lu	13 me	13 sa	13 lu	13 je	13 di	13 di	13 me	13 ve	13 lu
	14 ma	14 ve	14 lu	14 me	14 sa	14 lu	14 je	14 di	14 di	14 me	14 ve	14 lu	14 me	14 sa	14 ma	14 je	14 di	14 ma	14 ve	14 lu	14 lu	14 je	14 sa	14 ma
	15 me	15 sa	15 ma	15 je	15 di	15 ma	15 ve	15 lu	15 lu	15 je	15 sa	15 ma	15 je	15 di	15 me	15 ve	15 lu	15 me	15 sa	15 ma	15 ma	15 ve	15 di	15 me
	16 je	16 di	16 me	16 ve	16 lu	16 me	16 sa	16 ma	16 ma	16 ve	16 di	16 me	16 ve	16 lu	16 je	16 sa	16 ma	16 je	16 di	16 me	16 me	16 sa	16 lu	16 je
	17 ve	17 lu	17 je	17 sa	17 ma	17 je	17 di	17 me	17 me	17 sa	17 lu	17 je	17 sa	17 ma	17 ve	17 di	17 me	17 ve	17 lu	17 je	17 je	17 di	17 ma	17 ve
	18 sa	18 ma	18 ve	18 di	18 me	18 ve	18 lu	18 je	18 je	18 di	18 ma	18 ve	18 di	18 me	18 sa	18 lu	18 je	18 sa	18 ma	18 ve	18 ve	18 lu	18 me	18 sa
	19 di	19 me	19 sa	19 lu	19 je	19 sa	19 ma	19 ve	19 ve	19 lu	19 me	19 sa	19 lu	19 je	19 di	19 ma	19 ve	19 di	19 me	19 sa	19 sa	19 ma	19 je	19 di
	20 lu	20 je	20 di	20 ma	20 ve	20 di	20 me	20 sa	20 sa	20 ma	20 je	20 di	20 ma	20 ve	20 lu	20 me	20 sa	20 lu	20 je	20 di	20 di	20 me	20 ve	20 lu
	21 ma	21 ve	21 lu	21 me	21 sa	21 lu	21 je	21 di	21 di	21 me	21 ve	21 lu	21 me	21 sa	21 ma	21 je	21 di	21 ma	21 ve	21 lu	21 lu	21 je	21 sa	21 ma
	22 me	22 sa	22 ma	22 je	22 di	22 ma	22 ve	22 lu	22 lu	22 je	22 sa	22 ma	22 je	22 di	22 me	22 ve	22 lu	22 me	22 sa	22 ma	22 ma	22 ve	22 di	22 me
	23 je	23 di	23 me	23 ve	23 lu	23 me	23 sa	23 ma	23 ma	23 ve	23 di	23 me	23 ve	23 lu	23 je	23 sa	23 ma	23 je	23 di	23 me	23 me	23 sa	23 lu	23 je
	24 ve	24 lu	24 je	24 sa	24 ma	24 je	24 di	24 me	24 me	24 sa	24 lu	24 je	24 sa	24 ma	24 ve	24 di	24 me	24 ve	24 lu	24 je	24 je	24 di	24 ma	24 ve
	25 sa	25 ma	25 ve	25 di	25 me	25 ve	25 lu	25 je	25 di	25 me	25 ve	25 lu	25 je	25 sa	25 lu	25 je	25 sa	25 ma	25 ve	25 ve	25 ve	25 lu	25 me	25 sa
	26 di	26 me	26 sa	26 lu	26 je	26 sa	26 ma	26 ve	26 ve	26 lu	26 me	26 sa	26 lu	26 je	26 sa	26 ma	26 ve	26 di	26 me	26 sa	26 sa	26 ma	26 je	26 di
	27 lu	27 je	27 di	27 ma	27 ve	27 di	27 me	27 sa	27 sa	27 ma	27 je	27 di	27 ma	27 ve	27 lu	27 me	27 sa	27 lu	27 je	27 di	27 di	27 me	27 ve	27 lu
	28 ma	28 ve	28 lu	28 me	28 sa	28 lu	28 je	28 di	28 di	28 me	28 ve	28 lu	28 me	28 sa	28 ma	28 je	28 di	28 ma	28 ve	28 lu	28 lu	28 je	28 sa	28 ma
	29 me	29 sa	29 ma	29 je	29 di	29 ma	29 ve			29 lu	29 je	29 sa	29 ma	29 je	29 di	29 me	29 ve	29 lu	29 me	29 sa		29 di	29 me	
	30 je	30 di	30 me	30 ve	30 lu	30 me	30 sa			30 ma	30 ve	30 di	30 me	30 ve	30 lu	30 je	30 sa	30 ma	30 je	30 di		30 sa	30 lu	30 je
	31 ve	31 lu		31 sa		31 di	31 me			31 lu			31 sa	31 ma		31 di		31 ve	31 lu			31 ma		
n° année	1ère année												2ème année											

calendrier prévisionnel, non contractuel

## Avantages pour l'employeur

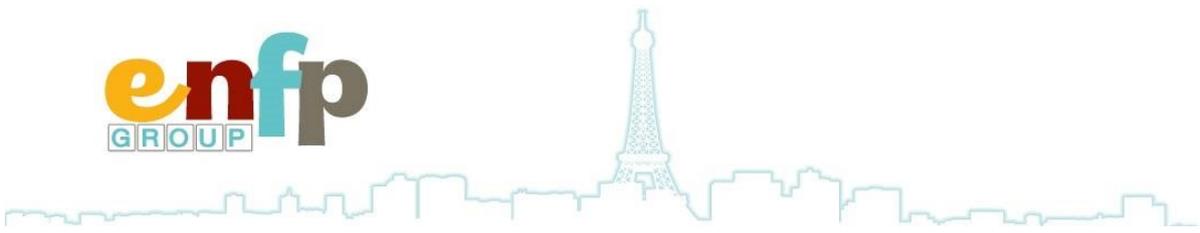
1. **Réduction dite « Fillon »** : en cas d'embauche en contrat de professionnalisation, l'employeur bénéficie de la réduction des cotisations patronales de sécurité sociale : maladie, maternité, invalidité, décès, vieillesse, allocations familiales et accident du travail, à l'exclusion de la cotisation supplémentaire.
2. **Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE)** : l'employeur reçoit un crédit d'impôts égal à 6% de la rémunération annuelle brute versée aux salariés en alternance.
3. **Aide de 1 340 euros par bénéficiaire** pour l'exercice de la fonction tuteur, sous réserve de suivre la « formation tuteur » (40 heures) dispensée par ENFP Group et 100% financée par l'OPCA.
4. **Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise** : Le salarié n'est pas comptabilisé dans l'effectif de l'entreprise jusqu'au terme de l'exécution du contrat et dispense du versement de l'indemnité de fin de contrat et du paiement de la taxe de formation professionnelle ainsi que de la taxe d'apprentissage.
5. **Plusieurs autres incitations financières au cas par cas**

## Rémunération minimum

La rémunération minimum varie entre 55 % et 100 % du SMIC selon l'âge, la formation d'origine et la branche d'activité dont dépend l'employeur :

Moins de 21 ans	Moins de 21 ans	De 21 ans à 25 ans révolus	Entre 21 et 25 ans
Titulaire d'un bac général ou non titulaire d'un bac	Titulaire d'un bac pro, d'un brevet professionnel, d'un diplôme ou d'un titre à finalité de niveau IV	Titulaire d'un bac général ou non titulaire d'un bac	Titulaire d'un bac pro, d'un brevet professionnel, d'un diplôme ou d'un titre à finalité de niveau
55% du SMIC	65 % du SMIC	70 % du SMIC	80 % du SMIC
<b>846,68€</b>	<b>1 000,62€</b>	<b>1 077,59€</b>	<b>1 231,53 €</b>

Le salarié âgé de 26 ans et plus, perçoit 85 % du salaire minimum conventionnel plafonné à 100 % du SMIC. Au 1er janvier 2020, le SMIC a été revalorisé à 1539,42 € brut par mois.



## Formation en INITIALE

## LA FORMATION EN INITIALE

La formation en Initiale est accessible à tous et peut être adaptée à la situation de chacun notamment selon le niveau d'études, le projet professionnel et les contraintes personnelles spécifiques.

Le financement de la formation initiale est à priori pris en charge directement par les étudiants.

Cependant, connaissant les difficultés que peuvent rencontrer certains étudiants dans le financement de leurs études, ENFP Group a pris plusieurs dispositions pour rendre la formation initiale accessible au plus grand nombre :

- **Les emplois du temps ont été aménagés** pour permettre aux étudiants de suivre la formation tout en effectuant un stage ou un travail à temps partiel.  
Le stage peut être indemnisé voire rémunéré, et parfois financer la formation.  
Le travail à mi-temps permet d'acquérir une expérience professionnelle et couvrir en totalité ou une partie des frais de scolarité.
- L'école a mis en place une **méthodologie d'enseignement alternatif**, le blended-learning, qui allie cours présentiels et formation à distance. Grâce à la plateforme de formation en ligne, l'étudiant peut se former, pendant les heures de baisse d'activité, directement sur son lieu de travail.
- S'appuyant sur un **réseau professionnel actif** et un contact permanent avec les recruteurs, ENFP Group mobilise des ressources dédiées à la recherche de postes en stage ou en alternance et au placement des étudiants en entreprise.
- Le passage en cours d'année **de l'initiale vers l'alternance** est encouragé. Les étudiants peuvent à tout moment basculer vers un contrat de professionnalisation. Le coût de la formation est dès lors pris en charge par l'OPCA dont dépend l'employeur.

Débuter en initiale pour basculer vers l'alternance se révèle, de plus en plus, être un pari sur l'avenir particulièrement payant. Dans un contexte économique où les postes en alternance sont moins abondants que par le passé et concurrencés par les Licences-pro et Masters, les étudiants qui entament leur formation initiale, acquièrent rapidement des compétences précieuses qui les rendent attrayants pour les recruteurs. Les échanges réguliers au sein de l'école permettent en plus d'être aux avant-postes dès qu'une opportunité professionnelle se présente.

Pour ces différentes raisons, la formation initiale doit être considérée comme un tremplin efficace pour décrocher un poste en alternance.

## FICHE D'INSCRIPTION DÉFINITIVE

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

FORMATION INITIALE

Année scolaire 2020-2021

 1<sup>ère</sup> année

## L'élève

 M.       Mme       Melle

Nom : ..... Prénom (s) : .....

Nationalité : .....

Date et lieu de naissance : .....

Adresse : .....

.....

Tél. fixe : ..... Portable : .....

Email : .....

Est inscrit(e) à la formation :

**Brevet de Technicien Supérieur (BTS) – Négociation Et Digitalisation De La Relation Client en formation initiale.**

Dispensée par :

**ENFP Group****Etablissement privé d'enseignement supérieur technique**

83-85, boulevard Vincent Auriol 75013 PARIS,

représenté par son Directeur Pédagogique, M. Maxime de MONTMARIN.

## Répondant financier de l'élève

 M.       Mme       Melle

Nom : ..... Prénom (s) : .....

Qualité : .....

Adresse : .....

.....

Tél. fixe : ..... Portable : .....

Email : .....

## Coût de la formation Initiale

Le coût de la formation Initiale pour la rentrée 2020-2021 s'établit à 4580 €.

Le paiement peut être étalé sur la période octobre 2020 – mars 2021 selon les modalités suivantes :

- La première échéance, **d'un montant de 1080 euros**, permet de valider l'inscription en 1<sup>ère</sup> année et doit s'effectuer au plus tard une semaine avant la date de la rentrée.
- Les échéances suivantes, au nombre de 5 et d'un montant de 700 € chacune, sont payables avant le 05 de chaque mois de novembre à mars.

## Conditions d'inscription :

- La formation se déroule en présentiel en centre de formation pour un volume annuel d'environ 370 heures y compris les BTS blancs et les contrôles. Dans le cadre du blended learning, les élèves ont accès en plus à une plateforme propriétaire de formation à distance.
- À partir de la date de signature de la présente, l'élève dispose d'un **délai légal de 10 jours** pour se rétracter. Pour ce faire, il doit informer l'école par lettre recommandée avec accusé de réception. Dans ce cas, l'école est tenue de lui rembourser la totalité des sommes versées hors frais de dossier éventuels.
- **Passé le délai de rétractation, l'élève sera redevable de la totalité des frais de scolarité de l'année en cours.**
- Si passage en alternance dans notre école, ou si la formation cesse du fait de l'école ou d'une modification réglementaire, les échéances restantes dues seront remboursées au *pro rata temporis*.

## L'École s'engage à :

- Respecter le référentiel en vigueur de la formation ;
- Respecter le volume horaire indiqué, sous réserve des ajustements pour jours fériés et vacances scolaires-universitaires, des absences d'enseignants pour maladie, accidents ou empêchements justifiés, des cas de force majeure tels que grèves, intempéries ou autres évènements graves, des dates de stage obligatoire pouvant être modifiées en raison de leur nature ;
- Mettre à disposition de l'élève les moyens nécessaires à des conditions normales de travail et de préparation à l'examen.

## L'élève s'engage à :

- Respecter le règlement intérieur de l'établissement, ainsi que la Charte de qualité de ENFP Group ;
- Ne pas s'absenter des cours, sauf justification sérieuse qui sera fournie sans délai ;
- Consacrer un volume horaire d'au moins 230 heures par an à la formation à distance prévue dans le cadre du blended learning ;
- Délivrer tous documents conformes, sincères et véritables, et déclarer ne pas être dans un cas d'impossibilité d'inscription à l'examen du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

### Mention à retranscrire manuellement par l'élève :

Je soussigné(e) **[Nom] [Prénom]** déclare avoir pris connaissance des conditions d'inscription à ENFP Group et en accepter les termes. En particulier, je reconnais que, passé le délai légal de rétractation de 10 jours, si je décide d'interrompre ma formation ou si je suis dans l'incapacité de la suivre pour des raisons administratives, personnelles ou autres, je ne pourrais demander aucun remboursement - total ou partiel - ni de dégrèvement des frais de scolarité. Les frais avancés ne me seront pas remboursés et je resterai redevable envers ENFP Group de la totalité des frais de scolarité restants.

Je déclare avoir été informé(e) que si je suis, au moment de mon inscription ou à tout moment de ma formation, dans l'impossibilité de m'inscrire à l'examen du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, je ne pourrais plus suivre ma formation au sein d'ENFP GROUP sans pouvoir exiger de remboursement des frais de scolarité ou de dédommagement.



