



ACCOMPAGNEMENT VAE

BTS NDRC

Validation des acquis de l'expérience – Un parcours guidé, personnalisé et structurant.

Objectifs de l'accompagnement

Ce dispositif vise à accompagner toute personne souhaitant **valider ses acquis par l'expérience professionnelle** en vue de l'obtention du **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)**, référencé :

- **Libellé exact** : BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- **Code RNCP** : 38368
- **Certificateur** : Ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche
- **Date d'enregistrement** : 26/01/2024

L'objectif est d'aider le candidat à :

- Rédiger le **Livret 2** de manière claire, structurée et argumentée
- Préparer l'**oral VAE** avec confiance
- Mettre en valeur ses expériences professionnelles en lien avec le référentiel du diplôme

Référentiel de certification

Le référentiel du BTS NDRC est structuré en **3 blocs de compétences** :

1. **Relation client et négociation-vente**
Prospection, négociation, vente, gestion de la relation client et stratégie commerciale.
2. **Relation client à distance et digitalisation**
Utilisation des outils numériques, gestion multicanal, développement de la relation client en e-commerce.



3. Relation client et animation de réseaux

Développement et pilotage de réseaux de partenaires et de vente directe.

Le candidat doit démontrer qu'il maîtrise **au moins 75 % des compétences de chaque bloc** pour valider le diplôme.

Public visé

L'accompagnement est ouvert à :

- Salariés (secteur privé ou public)
- Travailleurs indépendants
- Demandeurs d'emploi
- Dirigeants ou porteurs de projet

Prérequis

Pour être éligible à la démarche de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE), vous devez :

- Justifier d'au moins **1 an d'expérience professionnelle** (en équivalent temps plein),
- Acquis en **lien direct avec le diplôme visé** (ici le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client – NDRC),
- Dans des fonctions exercées **en continu ou en discontinu, à temps plein ou partiel**,
- Dans un cadre **salarié, non salarié, bénévole ou volontaire**.

Cette expérience doit être **réelle, actuelle ou passée, significative et vérifiable**. Elle peut avoir été acquise en France ou à l'étranger.

Elle est formalisée dans un **dossier de recevabilité (Livret 1)**, déposé auprès du **DAVA** (Dispositif Académique de Validation des Acquis) ou via **France VAE**, selon votre situation.

La recevabilité ne préjuge pas de la validation finale : elle atteste que votre expérience **peut potentiellement** conduire à l'obtention du diplôme.

👉 Un accompagnement est possible **en amont** pour vous aider à constituer ce dossier de recevabilité dans les meilleures conditions.



Contenu de l'accompagnement

- Compréhension du référentiel et des attendus du diplôme
- Sélection des expériences professionnelles à valoriser
- Structuration des compétences en lien avec les blocs du référentiel
- Aide à la rédaction du **Livret 2**
- Préparation à l'**entretien oral devant le jury**
- Relecture, corrections, appui technique

Durée et organisation

- L'accompagnement comprend **20 heures** au total, dont :
 - Des **entretiens individualisés (environ 15 à 18 heures)**
 - Du **temps de relecture, de préparation et de suivi personnalisé**
- Il est réparti sur une période de **1 à 4 mois**, selon :
 - Le calendrier du candidat
 - Le niveau d'autonomie
 - La date de dépôt souhaitée du Livret 2
- Les rendez-vous sont proposés :
 - **En présentiel** : au bureau, 28 rue du Drac, 38180 Seyssins
 - **À distance** : par visioconférence (Zoom, Meet...)
 - Ou en **format mixte**, selon vos préférences et contraintes

Le rythme est adapté à chaque situation, avec la possibilité de prévoir :

- Des créneaux en journée ou en soirée
- Des accompagnements intensifs ou progressifs

Modalités et délais d'accès

Modalités d'accès (processus d'inscription) :

- Prise de contact par **téléphone, mail ou formulaire en ligne**
- **Entretien d'information gratuit et sans engagement**, permettant d'évaluer votre situation et la pertinence de la démarche
- Envoi d'un **devis personnalisé**, du **programme détaillé**, de la **convention de formation** et des **conditions générales de vente**



- Accompagnement à la **recherche de financement** (CPF, France Travail, OPCO, financement personnel, etc.)
- Signature de la convention après validation du financement

L'information complète sur l'action de formation vous est transmise **avant toute contractualisation**, conformément aux exigences du référentiel de qualité.

Délais d'accès (durée estimée avant le début de la prestation) :

- Le délai moyen entre la demande et l'entrée en accompagnement est de **7 à 15 jours ouvrés**, selon :
 - La disponibilité du candidat
 - La validation du financement
 - La planification conjointe des rendez-vous

En cas de demande urgente ou de situation particulière, une entrée accélérée peut être étudiée, sous réserve de disponibilité.

Méthodes mobilisées

- Entretiens individuels guidés
- Grilles d'analyse des compétences
- Livrets de travail (réflexion, structuration, rédaction)
- Simulations d'entretien oral
- Relecture et retours individualisés
- Coaching méthodologique et soutien technique

Modalités d'évaluation

- Évaluation continue via les livrables produits (éléments du Livret 2)
- Préparation à l'épreuve orale avec feedback
- Attestation de fin d'accompagnement délivrée



Déroulement de la démarche VAE – BTS NDRC

Voici les étapes de la démarche, de la recevabilité au jury final :

1. Livret 1 – Demande de recevabilité

Le candidat constitue un dossier (Livret 1) prouvant au moins 1 an d'expérience en lien avec le diplôme.

📄 À déposer auprès du **DAVA** (Éducation nationale) ou via **France VAE**.

Réponse sous 1 à 2 mois.

2. Accompagnement (facultatif mais recommandé)

Après la recevabilité, le candidat peut bénéficier d'un accompagnement pour :

- Analyser son parcours
 - Sélectionner les expériences pertinentes
 - Rédiger le Livret 2
 - Préparer l'entretien oral
-

3. Livret 2 – Description des compétences

Le candidat décrit ses activités professionnelles en lien avec les blocs du diplôme.

Le livret est relu et consolidé avec l'accompagnant, puis déposé au DAVA.

4. Entretien avec le jury

Le jury composé de professionnels et d'enseignants évalue :

- Les compétences démontrées dans le livret
- La capacité à les verbaliser et à les contextualiser à l'oral
- L'adéquation au référentiel

Durée : environ 45 minutes.



5. Décision du jury

Le jury peut décider :

- Validation totale : obtention du BTS
- Validation partielle : blocs à compléter
- Refus : si les acquis ne sont pas suffisamment démontrés

Un relevé de décision est remis au candidat, précisant les blocs validés ou non.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

GM STRATÉGIE s'engage pour un accompagnement accessible à toutes et tous :

- Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite
- Référent handicap à disposition
- Adaptations pédagogiques, rythmes et outils sur demande
- Entretien de faisabilité systématique pour les situations particulières

Tarifs

- **1680 € HT** net pour 20 heures d'accompagnement

Financements possibles :

- CPF (Mon Compte Formation)
- France Travail / Pôle emploi
- OPCO
- Financement personnel

Conditions générales de vente disponibles sur www.gmstrategie.fr



Diffusion de l'information

Toutes les informations (objectifs, durée, méthodes, accessibilité, financement, référentiel, déroulement) sont transmises **avant toute contractualisation** :

- Lors de l'entretien préalable
- Via la **plaquette d'information**
- Sur le site web
- Sur demande par mail

Informations complémentaires sur le diplôme visé :

Formatrice référente : **Grazia Mazzilli** Présidente GM STRATÉGIE

Certification visée :

- Intitulé : BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
 - Code RNCP : 38368
 - Certificateur : Ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche
 - Date d'enregistrement : 26/01/2024
 - Validation par blocs : Oui – 3 blocs de compétences indépendants pouvant être validés séparément
- Taux nationaux – année 2024 :
- Taux de présentation à l'examen : 92 % (source : DAVA 2023)
 - Taux d'obtention : 61 % des candidats présentés à l'examen ont obtenu la certification (source : France Compétences – données nationales 2024)
 - Taux d'insertion global dans l'emploi : 83 % (source : fiche RNCP 38368 – 2024)
 - Taux d'insertion dans le métier visé : 65 % (source : fiche RNCP 38368 – 2024)

Équivalences et passerelles :

- Licence professionnelle, titres RNCP niveau 6 en commerce, marketing ou digital

Suites de parcours :

- Licence professionnelle, Bachelor, école de commerce, formation certifiante

Dernière mise à jour : 07/08/2025 – Sources : France Compétences, fiche RNCP 38368, DAVA 2023

Ces données sont issues de la fiche officielle RNCP consultable sur www.francecompetences.fr



Métiers visés (codes ROME associés) :

- **D1501** : Animation de vente
- **M1703** : Management et gestion de produit
- **M1704** : Management de la relation clientèle
- **D1406** : Management en force de vente
- **D1401** : Assistanat commercial

Indicateurs de résultats : *Taux de présentation et taux d'obtention : non disponibles à ce jour (premières cohortes en cours). Publication dès les premières sessions closes.*

Et après la VAE – BTS NDRC ?

La validation du BTS NDRC vous permet de :

- Obtenir un **diplôme de niveau 5 (BAC+2)** reconnu par l'État
- Accéder à des **postes à responsabilités** dans la vente, la relation client, le management commercial
- Évoluer vers des fonctions de :
 - Commercial(e) ou négociateur) B2B
 - Responsable de secteur
 - Chargé(e) de clientèle ou de compte
 - Animateur de réseau
 - Responsable commercial(e)
- Poursuivre vos études en licence pro, bachelor ou formation certifiante spécialisée