

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Rentrée 2021



Formation en apprentissage
Contrat de professionnalisation

Recrutement et relations entreprises

Sophie SUAU

☎ : 01 81 70 92 60

✉ : contact@enfp.fr

www.enfp.fr

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 :

- Conseiller de vente et de services
- Chef de rayon
- Responsable e-commerce
- Télévendeur
- Marchandiseur
- Manager d'une unité commerciale

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 en apprentissage ou contrat de professionnalisation

Statut : salarié en entreprise + formation FIRST AVENIR

- Prise en charge de la scolarité par les OPCO (*)
- Jusqu'à 20 mois en entreprise
- Rémunération selon l'âge ou le diplôme
- 80 % de transformation en CDI

En formation initiale

Statut étudiant

- Possibilité de basculer en alternance en cours de formation
- 16 semaines de stages 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 professionnelle (ex-CIF)
- CPF (Compte Personnel de Formation)

(*) La formation est financée à 100 % par un OPCO (organisme paritaire de collecte des fonds de formation) auquel l'entreprise cotise. Aucun reste à charge ni pour l'étudiant, ni pour l'employeur

LE BLENDED LEARNING

FIRST AVENIR 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'École, 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 2021 - 2023

- **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 |
|---|--------------|-------------|----------------------------|------------------------|
| Epreuves obligatoires | | | | |
| 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 |
| Epreuve facultative | | | | |
| EF. 1 Communication en langue vivante étrangère 2 ⁽²⁾ | UF. 1 | 1 | Orale | 0h20* 0h20 |

(1) Epreuve précédée de 20 mn de préparation.

(2) La langue vivante étrangère facultative est différente de la langue vivante étrangère obligatoire

Tableau comparatif des contrats d'APPRENTISSAGE et de PROFESSIONNALISATION

| | Contrat d'apprentissage | Contrat de professionnalisation | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--------------------|--|--|------------------|------------------|------------------|-----------------|-------------|-------------|-------------|-----------|-------------|-------------|-------------|-----------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|--|--|--|------------------------------------|----------------|--|--|----------|-----------|-------------|---|-------------|-------------|--------------|--|-------------|-------------|--------------------|
| Publics concernés | <ul style="list-style-type: none"> • Jeunes de 16 à 29 ans. • Sans limite d'âge : <ul style="list-style-type: none"> - Travailleurs handicapés ; - Personnes ayant un projet de création ou reprise d'entreprise nécessitant l'obtention du diplôme ou du titre objet du contrat ; - Sportifs de haut niveau figurant sur la liste ministérielle ; - Lorsque, suite à un échec à l'obtention du diplôme, l'apprentissage est prolongé pour une durée d'un an maximum par conclusion d'un nouveau contrat avec un autre employeur. | <ul style="list-style-type: none"> • Jeunes de 16 à 25 ans. • Demandeurs d'emploi. • Bénéficiaires de minima sociaux (RSA, ASS, AAH). • Anciens bénéficiaires de contrats aidés. • Travailleurs handicapés remplissant l'une des conditions citées ci-dessus | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nature et durée du contrat | <ul style="list-style-type: none"> • Contrat à durée limitée (CDL) de 6 mois minimum (2^{ème} année) à 24 mois (1^{ère} année) <u>incluant impérativement la période des examens</u> • Contrat à durée indéterminée (CDI) débutant par une période d'apprentissage | <ul style="list-style-type: none"> • Contrat à durée déterminée (CDD) de 6 mois minimum (2^{ème} année) à 24 mois (1^{ère} année) <u>incluant impérativement la période des examens</u> • Contrat à durée indéterminée (CDI) débutant par une action de professionnalisation | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Rémunération de l'alternant | <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Âge de l'apprenti</th> <th colspan="3">Année du contrat</th> </tr> <tr> <th>1^{ère}</th> <th>2^{ème}</th> <th>3^{ème}</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Moins de 18 ans</td> <td>27% du SMIC</td> <td>39% du SMIC</td> <td>55% du SMIC</td> </tr> <tr> <td>18-20 ans</td> <td>43% du SMIC</td> <td>51% du SMIC</td> <td>67% du SMIC</td> </tr> <tr> <td>21-25 ans</td> <td>53% du SMIC*</td> <td>61% du SMIC*</td> <td>78% du SMIC*</td> </tr> <tr> <td>26 ans ou plus</td> <td colspan="3">100 % du SMIC*</td> </tr> </tbody> </table> | Âge de l'apprenti | Année du contrat | | | 1 ^{ère} | 2 ^{ème} | 3 ^{ème} | Moins de 18 ans | 27% du SMIC | 39% du SMIC | 55% du SMIC | 18-20 ans | 43% du SMIC | 51% du SMIC | 67% du SMIC | 21-25 ans | 53% du SMIC* | 61% du SMIC* | 78% du SMIC* | 26 ans ou plus | 100 % du SMIC* | | | <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Niveau de formation de l'alternant</th> <th colspan="3">Âge du salarié</th> </tr> <tr> <th>< 21 ans</th> <th>21-25 ans</th> <th>26 ans et +</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Baccalauréat général ou titre équivalent de niveau IV</td> <td>55% du SMIC</td> <td>70% du SMIC</td> <td>100% du SMIC</td> </tr> <tr> <td>Baccalauréat professionnel, technologique ou diplôme de l'enseignement supérieur</td> <td>65% du SMIC</td> <td>80% du SMIC</td> <td>ou 85% du SMC**</td> </tr> </tbody> </table> | Niveau de formation de l'alternant | Âge du salarié | | | < 21 ans | 21-25 ans | 26 ans et + | Baccalauréat général ou titre équivalent de niveau IV | 55% du SMIC | 70% du SMIC | 100% du SMIC | Baccalauréat professionnel, technologique ou diplôme de l'enseignement supérieur | 65% du SMIC | 80% du SMIC | ou 85% du SMC** |
| Âge de l'apprenti | Année du contrat | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 ^{ère} | 2 ^{ème} | 3 ^{ème} | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Moins de 18 ans | 27% du SMIC | 39% du SMIC | 55% du SMIC | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 18-20 ans | 43% du SMIC | 51% du SMIC | 67% du SMIC | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 21-25 ans | 53% du SMIC* | 61% du SMIC* | 78% du SMIC* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 26 ans ou plus | 100 % du SMIC* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Niveau de formation de l'alternant | Âge du salarié | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | < 21 ans | 21-25 ans | 26 ans et + | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Baccalauréat général ou titre équivalent de niveau IV | 55% du SMIC | 70% du SMIC | 100% du SMIC | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Baccalauréat professionnel, technologique ou diplôme de l'enseignement supérieur | 65% du SMIC | 80% du SMIC | ou 85% du SMC** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | * ou du salaire minimum conventionnel (SMC) correspondant à l'emploi occupé, s'il est plus favorable Des dispositions conventionnelles ou contractuelles peuvent prévoir une rémunération plus favorable pour le salarié. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Coût de la scolarité | Prise en charge à 100% par les OPCO. Aucun reste à charge ni pour l'étudiant, ni pour l'employeur. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac général et technologique, bac pro ou l'équivalent d'une formation de niveau IV ou un diplôme d'accès aux études universitaires, ou après validation des études, expériences professionnelles ou acquis personnels.

BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT - CALENDRIER ALTERNANCE 2021-2023

formation
 entreprise
 samedi
 dimanche, jour férié

| année | 2021 | | | | | | 2022 | | | | | | | | | | | | 2023 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------|-------|----|------|----|-------|----|------|----|------|----|------|----|-------|----|------|----|------|----|------|----|-----|----|------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| | juil. | | août | | sept. | | oct. | | nov. | | déc. | | janv. | | fév. | | mars | | avr. | | mai | | juin | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| n° année | 1 | je | 1 | di | 1 | me | 1 | ve | 1 | lu | 1 | me | 1 | sa | 1 | ma | 1 | ma | 1 | ve | 1 | di | 1 | me | 1 | ve | 1 | lu | 1 | sa | 1 | ma | 1 | je | 1 | di | 1 | me | 1 | me | 1 | sa | 1 | lu | 1 | je | | | | | | |
| | 2 | ve | 2 | lu | 2 | je | 2 | sa | 2 | ma | 2 | je | 2 | di | 2 | me | 2 | me | 2 | sa | 2 | lu | 2 | je | 2 | sa | 2 | ma | 2 | ve | 2 | di | 2 | me | 2 | ve | 2 | lu | 2 | je | 2 | je | 2 | di | 2 | ma | 2 | ve | | | | |
| | 3 | sa | 3 | ma | 3 | ve | 3 | di | 3 | me | 3 | ve | 3 | lu | 3 | je | 3 | je | 3 | di | 3 | ma | 3 | ve | 3 | di | 3 | me | 3 | sa | 3 | lu | 3 | je | 3 | sa | 3 | ma | 3 | ve | 3 | ve | 3 | lu | 3 | me | 3 | sa | | | | |
| | 4 | di | 4 | me | 4 | sa | 4 | lu | 4 | je | 4 | sa | 4 | ma | 4 | ve | 4 | ve | 4 | lu | 4 | me | 4 | sa | 4 | lu | 4 | je | 4 | di | 4 | ma | 4 | ve | 4 | di | 4 | me | 4 | sa | 4 | sa | 4 | sa | 4 | ma | 4 | je | 4 | di | | |
| | 5 | lu | 5 | je | 5 | di | 5 | ma | 5 | ve | 5 | di | 5 | me | 5 | sa | 5 | sa | 5 | ma | 5 | je | 5 | di | 5 | ma | 5 | ve | 5 | lu | 5 | me | 5 | sa | 5 | lu | 5 | je | 5 | di | 5 | di | 5 | me | 5 | ve | 5 | lu | | | | |
| | 6 | ma | 6 | ve | 6 | lu | 6 | me | 6 | sa | 6 | lu | 6 | je | 6 | di | 6 | di | 6 | me | 6 | ve | 6 | lu | 6 | me | 6 | sa | 6 | ma | 6 | je | 6 | di | 6 | ma | 6 | ve | 6 | lu | 6 | lu | 6 | je | 6 | sa | 6 | ma | | | | |
| | 7 | me | 7 | sa | 7 | ma | 7 | je | 7 | di | 7 | ma | 7 | ve | 7 | lu | 7 | lu | 7 | je | 7 | sa | 7 | ma | 7 | je | 7 | di | 7 | me | 7 | ve | 7 | lu | 7 | me | 7 | sa | 7 | ma | 7 | ma | 7 | ve | 7 | di | 7 | me | | | | |
| | 8 | je | 8 | di | 8 | me | 8 | ve | 8 | lu | 8 | me | 8 | sa | 8 | ma | 8 | ma | 8 | ve | 8 | di | 8 | me | 8 | ve | 8 | lu | 8 | je | 8 | sa | 8 | ma | 8 | je | 8 | di | 8 | me | 8 | me | 8 | sa | 8 | lu | 8 | je | | | | |
| | 9 | ve | 9 | lu | 9 | je | 9 | sa | 9 | ma | 9 | je | 9 | di | 9 | me | 9 | me | 9 | sa | 9 | lu | 9 | je | 9 | sa | 9 | ma | 9 | ve | 9 | di | 9 | me | 9 | ve | 9 | lu | 9 | je | 9 | je | 9 | di | 9 | ma | 9 | ve | | | | |
| | 10 | sa | 10 | ma | 10 | ve | 10 | di | 10 | me | 10 | ve | 10 | lu | 10 | je | 10 | je | 10 | di | 10 | ma | 10 | ve | 10 | di | 10 | me | 10 | sa | 10 | lu | 10 | je | 10 | sa | 10 | ma | 10 | ve | 10 | ve | 10 | lu | 10 | me | 10 | sa | | | | |
| | 11 | di | 11 | me | 11 | sa | 11 | lu | 11 | je | 11 | sa | 11 | ma | 11 | ve | 11 | ve | 11 | lu | 11 | me | 11 | sa | 11 | lu | 11 | je | 11 | di | 11 | ma | 11 | ve | 11 | di | 11 | me | 11 | sa | 11 | sa | 11 | ma | 11 | je | 11 | di | | | | |
| | 12 | lu | 12 | je | 12 | di | 12 | ma | 12 | ve | 12 | di | 12 | me | 12 | sa | 12 | sa | 12 | ma | 12 | je | 12 | di | 12 | ma | 12 | ve | 12 | lu | 12 | me | 12 | sa | 12 | lu | 12 | je | 12 | di | 12 | di | 12 | me | 12 | ve | 12 | lu | | | | |
| | 13 | ma | 13 | ve | 13 | lu | 13 | me | 13 | sa | 13 | lu | 13 | je | 13 | di | 13 | di | 13 | me | 13 | ve | 13 | lu | 13 | me | 13 | sa | 13 | ma | 13 | je | 13 | di | 13 | ma | 13 | ve | 13 | lu | 13 | lu | 13 | je | 13 | sa | 13 | ma | | | | |
| | 14 | me | 14 | sa | 14 | ma | 14 | je | 14 | di | 14 | ma | 14 | ve | 14 | lu | 14 | lu | 14 | je | 14 | sa | 14 | ma | 14 | je | 14 | di | 14 | me | 14 | ve | 14 | lu | 14 | me | 14 | sa | 14 | ma | 14 | ma | 14 | ve | 14 | di | 14 | me | | | | |
| | 15 | je | 15 | di | 15 | me | 15 | ve | 15 | lu | 15 | me | 15 | sa | 15 | ma | 15 | ma | 15 | ve | 15 | di | 15 | me | 15 | ve | 15 | lu | 15 | je | 15 | sa | 15 | ma | 15 | je | 15 | di | 15 | me | 15 | me | 15 | sa | 15 | lu | 15 | je | | | | |
| | 16 | ve | 16 | lu | 16 | je | 16 | sa | 16 | ma | 16 | je | 16 | di | 16 | me | 16 | me | 16 | sa | 16 | lu | 16 | je | 16 | sa | 16 | ma | 16 | ve | 16 | di | 16 | me | 16 | ve | 16 | lu | 16 | je | 16 | je | 16 | di | 16 | ma | 16 | ve | | | | |
| | 17 | sa | 17 | ma | 17 | ve | 17 | di | 17 | me | 17 | ve | 17 | lu | 17 | je | 17 | je | 17 | di | 17 | ma | 17 | ve | 17 | di | 17 | me | 17 | sa | 17 | lu | 17 | je | 17 | sa | 17 | ma | 17 | ve | 17 | ve | 17 | lu | 17 | me | 17 | sa | | | | |
| | 18 | di | 18 | me | 18 | sa | 18 | lu | 18 | je | 18 | sa | 18 | ma | 18 | ve | 18 | ve | 18 | lu | 18 | me | 18 | sa | 18 | lu | 18 | je | 18 | di | 18 | ma | 18 | ve | 18 | di | 18 | me | 18 | sa | 18 | sa | 18 | ma | 18 | je | 18 | di | | | | |
| | 19 | lu | 19 | je | 19 | di | 19 | ma | 19 | ve | 19 | di | 19 | me | 19 | sa | 19 | sa | 19 | ma | 19 | je | 19 | di | 19 | ma | 19 | ve | 19 | lu | 19 | me | 19 | sa | 19 | lu | 19 | je | 19 | di | 19 | di | 19 | me | 19 | ve | 19 | lu | | | | |
| | 20 | ma | 20 | ve | 20 | lu | 20 | me | 20 | sa | 20 | lu | 20 | je | 20 | di | 20 | di | 20 | me | 20 | ve | 20 | lu | 20 | me | 20 | sa | 20 | ma | 20 | je | 20 | di | 20 | ma | 20 | ve | 20 | lu | 20 | lu | 20 | je | 20 | sa | 20 | ma | | | | |
| | 21 | me | 21 | sa | 21 | ma | 21 | je | 21 | di | 21 | ma | 21 | ve | 21 | lu | 21 | lu | 21 | je | 21 | sa | 21 | ma | 21 | je | 21 | di | 21 | me | 21 | ve | 21 | lu | 21 | me | 21 | sa | 21 | ma | 21 | ma | 21 | ve | 21 | di | 21 | me | | | | |
| | 22 | je | 22 | di | 22 | me | 22 | ve | 22 | lu | 22 | me | 22 | sa | 22 | ma | 22 | ma | 22 | ve | 22 | di | 22 | me | 22 | ve | 22 | lu | 22 | je | 22 | sa | 22 | ma | 22 | je | 22 | di | 22 | me | 22 | me | 22 | sa | 22 | lu | 22 | je | | | | |
| | 23 | ve | 23 | lu | 23 | je | 23 | sa | 23 | ma | 23 | je | 23 | di | 23 | me | 23 | me | 23 | sa | 23 | lu | 23 | je | 23 | sa | 23 | ma | 23 | ve | 23 | di | 23 | me | 23 | ve | 23 | lu | 23 | je | 23 | je | 23 | di | 23 | ma | 23 | ve | | | | |
| | 24 | sa | 24 | ma | 24 | ve | 24 | di | 24 | me | 24 | ve | 24 | lu | 24 | je | 24 | je | 24 | di | 24 | ma | 24 | ve | 24 | di | 24 | me | 24 | sa | 24 | lu | 24 | je | 24 | sa | 24 | ma | 24 | ve | 24 | ve | 24 | lu | 24 | me | 24 | sa | | | | |
| | 25 | di | 25 | me | 25 | sa | 25 | lu | 25 | je | 25 | sa | 25 | ma | 25 | ve | 25 | ve | 25 | lu | 25 | me | 25 | sa | 25 | lu | 25 | je | 25 | di | 25 | ma | 25 | ve | 25 | di | 25 | me | 25 | sa | 25 | sa | 25 | ma | 25 | je | 25 | di | | | | |
| | 26 | lu | 26 | je | 26 | di | 26 | ma | 26 | ve | 26 | di | 26 | me | 26 | sa | 26 | sa | 26 | ma | 26 | je | 26 | di | 26 | ma | 26 | ve | 26 | lu | 26 | me | 26 | sa | 26 | lu | 26 | je | 26 | di | 26 | di | 26 | me | 26 | ve | 26 | lu | | | | |
| | 27 | ma | 27 | ve | 27 | lu | 27 | me | 27 | sa | 27 | lu | 27 | je | 27 | di | 27 | di | 27 | me | 27 | ve | 27 | lu | 27 | me | 27 | sa | 27 | ma | 27 | je | 27 | di | 27 | ma | 27 | ve | 27 | lu | 27 | lu | 27 | je | 27 | sa | 27 | ma | | | | |
| | 28 | me | 28 | sa | 28 | ma | 28 | je | 28 | di | 28 | ma | 28 | ve | 28 | lu | 28 | lu | 28 | je | 28 | sa | 28 | ma | 28 | je | 28 | di | 28 | me | 28 | ve | 28 | lu | 28 | me | 28 | sa | 28 | ma | 28 | ma | 28 | ve | 28 | di | 28 | me | | | | |
| | 29 | je | 29 | di | 29 | me | 29 | ve | 29 | lu | 29 | me | 29 | sa | | | | | 29 | ma | 29 | ve | 29 | di | 29 | me | 29 | ve | 29 | lu | 29 | je | 29 | sa | 29 | ma | 29 | je | 29 | di | | | | | 29 | me | 29 | sa | 29 | lu | 29 | je |
| | 30 | ve | 30 | lu | 30 | je | 30 | sa | 30 | ma | 30 | je | 30 | di | | | | | 30 | me | 30 | sa | 30 | lu | 30 | je | 30 | sa | 30 | ma | 30 | ve | 30 | di | 30 | me | 30 | ve | 30 | lu | | | | | 30 | je | 30 | di | 30 | ma | 30 | ve |
| | 31 | sa | 31 | ma | | | | 31 | di | | | | | | | | | | 31 | je | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

calendrier prévisionnel, non contractuel

RENSEIGNEMENTS A COMPLETER PAR L'ENTREPRISE

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

Contrat d'Apprentissage

Contrat de Professionnalisation

| 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 total de salariés | |
| Téléphone | |
| Email | |
| Caisse de retraite complémentaire ou n° CCN | |
| Convention collective | |
| Code IDCC | |
| Code NAF | |
| OPCO | |
| Organisme de prévoyance | |
| TUTEUR | |
| Nom et Prénom | |
| Date de naissance | |
| Emploi occupé | |
| Email | |
| Téléphone portable | |

| SALARIÉ | |
|--|----------------------------|
| Nom et prénom | |
| CONTRAT | |
| Nature du contrat | CDL, CDD ou CDI (*) |
| Date de début du contrat | |
| Date de fin du CDD / CDL | |
| (au maximum le 29 août 2022) | |
| Emploi occupé par le salarié | |
| Salaire brut mensuel à l'embauche | |
| Durée hebdomadaire du contrat | 35 heures |
| Classification dans la convention collective | |
| Niveau : | |
| Coefficient hiérarchique | |
| FORMATION | |
| Intitulé de la qualification préparée | B.T.S. NDRC |
| Code RNCP | 34030 |
| Dénomination | FIRST AVENIR SAS |
| N° SIRET de l'organisme de formation | 830 410 247 00019 |
| Numéro OF | 11 75 56937 75 |
| Numéro UAI | 0755978R |
| | |
| | |

(*) Rayer les mentions inutiles : CDL - contrat à durée limitée (apprentissage)
 CDD - contrat à durée déterminée (contrat pro.)
 CDI - contrat à durée indéterminée

Fait à

Le

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