

BTS - Négociation et digitalisation de la relation client

Formation accessible [Pour connaitre les dates de nos prochaines sessions cliquez ICI](#)



Métiers et emplois visés :

- Vendeur.se
- Représentant.e
- Commercial.e terrain
- Négociateur.trice
- Délégué.e commercial.e
- Conseiller.ère commerciale
- Chargé.e d'affaires ou de clientèle
- Technico-commercial.e
- Télévendeur.euse
- Téléconseiller.ère
- Téléopérateur.trice

Public concerné :

Demandeur.euse d'emploi

Jeune 16-29 ans

Salarié.e

Individuel.le autre

Objectifs de la formation :

- Communiquer et vendre à des clients ou des prospects
- Conduire et présenter des projets commerciaux
- Manager et gérer une activité commerciale
- Utiliser les technologies de l'information et de la communication spécifiques au métier exercé

Contenu de la formation :

- Ciblage et Prospection de la clientèle
- Négociation et accompagnement de la relation client
- Organisation et Animation d'un événement commercial
- Exploitation et mutualisation de l'information commerciale
- Maîtrise de la relation omnicanale
- Animation de la relation client digitale
- Développement de la relation client en e-commerce
- Implantation et promotion de l'offre chez des distributeurs
- Développement et animation d'un réseau de partenaires
- Création et animation d'un réseau de vente directe
- Respect des contraintes de la langue écrite
- Communication écrite et orale
- Exploitation d'une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposition de solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établissement d'un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

Méthodes et outils pédagogiques :

Avec cette formation en alternance vous alliez tous les avantages d'une formation théorique avec l'apprentissage pratique "sur le terrain" en entreprise. Pédagogie de groupe avec un suivi individualisé. L'apprentissage s'effectuera en formation accompagnée. Des outils pédagogiques spécialement conçus pour cette démarche individualisée seront ponctués d'auto-évaluation et permettent de contrôler par étapes, l'atteinte des objectifs. Alternance d'apports théoriques et de mise en application. Suivi de formation en entreprise par le formateur référent et le tuteur.

Modalités d'enseignement :

Formation entièrement présentielles

GRETA COTES NORMANDES

Siège social : lycée Curie/Corot - 377 rue de l'Exode - BP 40245 - 50000 Saint-Lô
N° SIRET : 19501219000029 - N° de déclaration d'activité : 2550P200050

Document non contractuel, peut-être soumis à modification

Durée indicative en centre de formation :

1351 heures

Durée indicative en entreprise :

2044 heures

Pré-requis :

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client s'adresse à tous les candidats titulaires d'un BAC (niveau 4). Les qualités requises pour accéder à cette formation sont les suivantes :

- Capacités relationnelles
- Autonomie et goût du challenge
- Mobilité

Modalités d'admission :

- Sur entretien
- Sur test

Niveau d'entrée :

Obligatoire : niveau 4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

Niveau de sortie :

niveau 5 (BTS, DUT)

Validations :

- Diplôme du Ministère de l'Éducation Nationale niveau 5
- Blocs de compétences : chacun des blocs constitutifs du diplôme peut être validé indépendamment des autres. La validation de l'ensemble des blocs permet de valider le diplôme:
 - Relation client et négociation-vente
 - Relation client à distance et digitalisation
 - Relation client et animation de réseaux
 - Appréhender et réaliser un message écrit
 - Communiquer oralement
 - Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

Certification :

+ d'informations sur la certification RNCP38368 (libellé exact du diplôme, nom du certificateur, date d'enregistrement de la certification) en cliquant sur le lien suivant <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368/>.

Financement :

Contrat de professionnalisation

CPF

CSP

Financement individuel

Plan de développement des compétences

ProA

Tarif de référence :

15 euros/heure

Lieu(x) de formation :

CAEN

GRETA COTES NORMANDES

Siège social : lycée Curie/Corot - 377 rue de l'Exode - BP 40245 - 50000 Saint-Lô

N° SIRET : 19501219000029 - N° de déclaration d'activité : 2550 P200050

Document non contractuel, peut-être soumis à modification

Renseignements et inscriptions

Nom du contact : Antenne Fresnel

Téléphone : 02 31 70 30 80

Courriel : greta-fresnel-commerce@ac-normandie.fr

GRETA COTES NORMANDES

Siège social : lycée Curie/Corot - 377 rue de l'Exode - BP 40245 - 50000 Saint-Lô

N° SIRET : 19501219000029 - N° de déclaration d'activité : 2550 P200050

Document non contractuel, peut-être soumis à modification