

B.T.S. NEGOCIATION DIGITALISATION RELATION CLIENT

VENTE BAC +2
ALTERNANCE

Relation et fidélisation clients, **prospection, négociation, fidélisation** et **management** sont les activités principales du titulaire de ce BTS.

Ce vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité, contribue fortement à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Il doit aussi maîtriser les technologies de l'information et de la communication liées à la digitalisation des activités commerciales.



Conditions d'accès à la formation

- Etre titulaire du baccalauréat.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, d'une durée de deux ans, avec un employeur.

Conditions de réussite

- Assiduité
- Respect des consignes de l'encadrement en entreprise et au CFA
- Activité en entreprise adaptée au référentiel de formation prenant en compte les progressions pédagogiques

Objectif de formation

Le titulaire du B.T.S. Négociation et Digitalisation de la Relation Client devra être capable d'assumer dans son activité professionnelle, les fonctions suivantes :

- Vente et Gestion de la relation client (création, développement de la clientèle...)
- Production d'informations commerciales
- Organisation et management de l'activité commerciale
- Mise en œuvre de la politique commerciale
- Pilotage des activités commerciales digitales

Contenu de la formation au CFA

Domaine professionnel

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Atelier de professionnalisation

Domaines généraux

- Culture générale et Expression
- Communication en langue vivante étrangère : Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

Modalités d'évaluation

Examen ponctuel terminal sanctionné par un diplôme national

Rythme d'alternance

- 1350 heures de formation au CFA sur 2 ans
- 2 jours par semaine (lundi et mardi) + 1 mercredi par mois au CFA.
- Le reste de la semaine en entreprise
- 38 semaines par année de formation



Centre de Formation d'Apprentis
Interprofessionnel de la Loire « Les Mouliniers »
SCIC-SAS
28, rue des Mouliniers BP 60098
42010 Saint-Etienne cedex 2
Tél. 04 77 59 31 80
www.cfa-mouliniers.com