

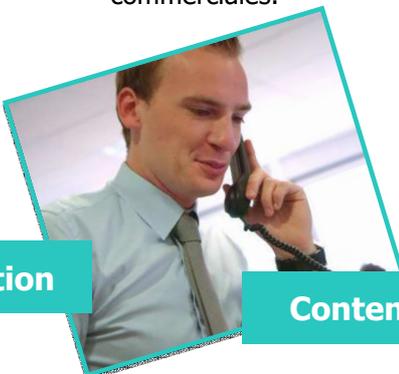
# B.T.S. NEGOCIATION DIGITALISATION RELATION CLIENT

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
- Implication de l'entreprise garantissant une activité adaptée au référentiel de formation prenant en compte les progressions pédagogiques
- Implication de l'apprenant dans les tâches confiées

## 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

## Modalités pédagogiques

- 1350 heures de formation au CFA sur 2 ans / 38 semaines par année de formation
- 2 jours par semaine (lundi et mardi) + 1 mercredi par mois au CFA. 8h/jour
- Le reste de la semaine en entreprise
- Cours théoriques et travaux pratique animés par des enseignants et formateurs issus du monde professionnel.
- Effectif minimum 6 / effectif maximum 12



Centre de Formation d'Apprentis  
Interprofessionnel de la Loire « Les Mouliniers »  
SCIC-SAS

28, rue des Mouliniers BP 60098  
42010 Saint-Etienne cedex 2  
N°SIRET 302 847 892 000 15  
N° Déclarant Formation pro 82 42 00 810 42

Tél. 04 77 59 31 80

[www.cfa-mouliniers.com](http://www.cfa-mouliniers.com)