

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client en 2 ans

Mis à jour le 5 juin 2024

Conditions d'entrée et prérequis

- Avoir entre 18 et 29 ans révolus (possibilité de dérogations)
- Être titulaire d'un Bac général, professionnel tertiaire, sciences technologiques du management et de la gestion.
- Sans condition d'âge pour les personnes : reconnues travailleur handicapé, ayant un projet de création ou reprise d'entreprise nécessitant le diplôme, sur la liste des sportifs de haut niveau

Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

Public visé

Public éligible à la signature d'un contrat d'apprentissage

Rythme

Alternance

Durée en centre

1350 heures

Validation

BTS Négociation et digitalisation de la relation client Niveau 5

Modalités d'évaluation

Epreuves écrites ponctuelles et épreuves en CCF (contrôle en cours de formation)

Entrée et sortie permanente

Oui

RNCP 38368 : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368/>

Objectifs professionnels

A l'issue de la formation, le stagiaire doit être apte à :

- Développer un portefeuille clients à partir de l'analyse de son marché, de son secteur, de son entreprise et des cibles de prospects
- Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés aux clients dans le respect des règles éthiques et déontologiques
- Organiser et animer des événements commerciaux
- Animer la relation client digitale
- Maîtriser la relation client omnicanale
- Développer la relation client en e-commerce
- Développer et piloter un réseau de partenaires

Contenu

- Apprentissage dans le métier du commerce
- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Atelier de professionnalisation
- Français
- Langue vivante : Anglais technique

Modalités pédagogiques

- Formation basée sur la pédagogie d'alternance avec des périodes de formation en centre complétée par des périodes de formation en entreprises dont les objectifs ont été définis en début de formation.
- 20 semaines de présence en centre par année de formation.
- Cours, travaux dirigés, travaux pratiques, Suivi individualisé

Profil des intervenants

- Equipe pluridisciplinaire expérimentée, personnel de l'éducation nationale connaissant parfaitement les objectifs du diplôme proposé.
- Référent, expert en apprentissage, en charge de votre parcours en centre et de votre suivi pour les périodes en entreprise

Les plus

Taux de satisfaction

91 %

Réussite aux examens

Non disponible

Insertion professionnelle

Retrouvez les indicateurs nationaux de l'apprentissage sur inserjeunes.education.gouv.fr

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client en 2 ans

Durée

Durée du contrat : 24 mois

Délais et modalités d'accès

- Entrée en formation en septembre, les entrées hors période sont possibles et étudiées au cas par cas afin de pouvoir respecter les conditions réglementaires et celles du référentiel de l'examen.
- L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise dont le secteur d'activité correspond au métier visé.

Financements possibles

Prise en charge par l'OPCO

Poursuite de parcours

- Métiers : Vendeur, Commercial terrain, Négociateur, Conseiller commercial, Chargé d'affaires ou de clientèle, Technico- commercial, Télévendeur, Téléopérateur, Conseiller clientèle...
- Poursuites d'études : en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (par le biais des admissions parallèles)

Référent handicap

Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Réseau

- GRETA-CFA Lorraine Ouest
- 77 Boulevard Raymond Poincaré
55000 BAR-LE-DUC
- greta-lorraine-ouest@ ac-nancy-metz.fr
- 03 29 76 24 76