

BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

BAC + 2

OBJECTIFS

- Être capable de cibler et prospector la clientèle.
- Être capable de négocier et accompagner la relation client.
- Être capable de organiser et animer un événement commercial.
- Être capable de exploiter et mutualiser l'information commerciale.
- Être capable de maîtriser la relation omnicanale.
- Être capable de animer la relation client digitale.
- Être capable de développer la relation client en e-commerce.
- Être capable de implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs.
- Être capable de développer et animer un réseau de partenaires.
- Être capable de créer et animer un réseau de vente directe.

PROGRAMME

U.1 : Culture générale et expression

U.2 : Langue vivante étrangère 1

U.3 : Culture économique, juridique et managériale

U.4 : Relation client et négociation vente

U.5 Relation client à distance et digitalisation

U.6 : Relation client et animation de réseaux

CONDITIONS D'ADMISSION PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un BAC d'Enseignement général, Technologique ou Professionnel, ou équivalent.
- Par la voie de l'apprentissage : De 18 à 29 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)

Admission sur dossier

ORGANISATIONS

Durée de la formation : **2 ans**

Période de la formation : **de Octobre à Juin**

Inscription jusqu'au **31 Janvier** avec rattrapage des cours

Rythme de l'alternance : **2 jours CFA / 3 jours entreprise**

Coût de la formation : **100% alternance, 100% gratuit**

ACCESSIBILITÉ PSH

Les formations sont accessibles à certaines catégories de personnes en situation de handicap, sous réserve de l'étude préalable de chaque situation individuelle.
Référénte handicap

Nathalie JOVENIN
nathalie.jovenin@propulsup.com

DÉBOUCHÉS

- Vendeur(se)
- Assistant responsable e-commerce
- Chargé (e) de clientèle

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bac+3 Marketing
- Bac+3 Commerce
- Bac+3 Management

CONTACT

+33 1 79 72 37 33

+ 33 6 67 69 73 64

admissions@propulsup.com

E3M
BUSINESS SCHOOL

RNCP : 38368
NSF : 312
ROME : M1704/ D1406/ D1401/
M1703/ D1501
Forma code : 34561/ 34076 / 34040
Délivré par le Ministère de l'Enseignement
Supérieur et de la Recherche

BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

BAC + 2

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Nos formations en BTS combinent :

- des retours d'expériences professionnelles
- des travaux collaboratifs
- des apports théoriques
- des mises en situation pratique
- des temps de travail en autonomie

Nos écoles mettent à disposition des étudiants :

Des salles de formation équipées de PC et de vidéoprojecteurs ou tableaux numériques. Pour l'ensemble des formations, les écoles s'appuient sur des **formateurs d'Enseignement Professionnels** disposant d'une expérience terrain.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes de l'arrêté définissant le diplôme (disponible sur le site de France compétences. Voir, notamment, les règlements d'examen et les définitions d'épreuves) : forme ponctuelle ou contrôle en cours de formation. Le diplôme est aussi accessible par la VAE.

Formes ponctuelles écrite (QCM, contrôle de connaissance, exposé, étude de cas, devoirs maisons...)&

Formes ponctuelles orale (Exposé, oraux de groupes..)

Ce titre est certifié de niveau 5.

Acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences.

PASSERELLE DE BLOCS DE COMPÉTENCES

Pas de passerelle de compétence disponible pour ce BTS.

TAUX D'INSERTION

50 % des apprentis poursuivent leurs études 6 mois après la certification.

70 % sont en emploi salarié 6 mois après la certification.

Date de publication de la fiche : 11-12-2023

Date de début des parcours certifiants : 01-01-2024

Date d'échéance de l'enregistrement : 31-12-2028

Date de dernière délivrance possible de la certification : 31-12-2031

CONTACT

+33 1 79 72 37 33

+ 33 6 67 69 73 64

admissions@propulsup.com

E3M
BUSINESS SCHOOL

RNCP : 38368
NSF : 312
ROME : M1704/ D1406/ D1401/
M1703/ D1501
Forma code : 34561/ 34076 / 34040
Délivré par le Ministère de l'Enseignement
Supérieur et de la Recherche

Décembre 2024