

# BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

BAC + 2



## OBJECTIFS

- Être capable de cibler et proscrire 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 planter 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

## ORGANISATION

Durée de la formation : **2 ans**

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

Inscription jusqu'au **15 décembre** avec rattrapage des cours (**obligatoire si rentrée tardive**)

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

Coût de la formation : **100% alternance, 100% finançable\***

## ACCESIBILITÉ PSH

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

Nathalie JOVENIN  
[nathalie.jovenin@propulsup.com](mailto:nathalie.jovenin@propulsup.com)

\*Les actions de formation par apprentissage sont 100 % financables dans la mesure où ces dernières font l'objet d'une demande de prise en charge auprès de l'OPCO compétent, étant précisé qu'EBM ne sollicite aucun reste à charge auprès des entreprises employeurs, exception faite de la participation financière obligatoire

- 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](mailto:admissions@propulsup.com)



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

L

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

## PUBLIC CIBLE

Les formations proposées par EBM Business School s'adressent à :

Jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus, dans le cadre de la formation initiale par la voie de l'apprentissage, souhaitant acquérir une qualification professionnelle reconnue et développer leur employabilité.

Personnes en situation de handicap, sous réserve de l'étude de faisabilité et de la mise en place d'aménagements pédagogiques adaptés (en lien avec le référent handicap).

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 maison...) &

**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 ET ÉQUIVALENCES

Pas de passerelle de compétence disponible pour ce BTS

Pas d'équivalence

## ■ 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



RNCP : 38368

NSF : 312

ROME : M1704 / D1406 / D1407 /

M1703 / D1501

Forma code : 34561 / 34076 / 34040

Délivré par le Ministère de l'Enseignement

Supérieur et de la Recherche

Décembre 2025