

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Niveau 5

En alternance



LES OBJECTIFS

- Négocier et accompagner la relation client sous différentes formes : en présentiel ou en distanciel
- Cibler et prospecter la clientèle
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Animer et développer la relation client digitale
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et piloter un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

DURÉE DE LA FORMATION

- **Formation** : Coursus de 2 ans
- **Rythme d'alternance** : 27 semaines en entreprise et 20 semaines au Campus par an

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre professionnel de niveau 4

LIEU DE FORMATION

Campus des Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire
12 Rue François Billoux – 41000 Blois



MODALITÉS D'ACCÈS

- Formation prise en charge par l'OPCO et rémunérée par l'employeur sous contrat d'apprentissage aux moins de 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap) ou sous contrat de professionnalisation sans limite d'âge
- Sous statut stagiaire de la formation professionnelle pour les salariés et demandeurs d'emploi (tarifs et modalités : nous consulter)

DÉLAIS D'ACCÈS

Accès à la formation possible après la rentrée lorsque le contrat et/ou la convention de formation sont signés, sous réserve de place disponible

MODALITÉS D'INSCRIPTIONS

- Pré-inscription en ligne
- Accompagnement à la recherche d'entreprise
- Signature du contrat
- Inscription définitive au Campus



CONTENU DE LA FORMATION

➤ **Enseignement professionnel**

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Culture Économique, Juridique et Managériale (CEJM)

➤ **Enseignement général**

- Culture générale et expression
- Anglais

➤ **Activités en entreprise**

- Analyser un portefeuille client et identifier les cibles de clientèle
- Mettre en oeuvre et évaluer une démarche de prospection
- Négocier et vendre une solution adaptée aux clients
- Créer et maintenir une relation durable
- Organiser, animer, exploiter un évènement commercial
- Produire, publier et assurer la visibilité des contenus digitaux
- Impulser, entretenir et réguler une dynamique e-relationnelle
- Dynamiser et diagnostiquer un site de e-commerce
- Développer la présence dans le réseau de distributeurs
- Participer, animer et analyser au développement d'un réseau de partenaires
- Prospector, organiser des rencontres et vendre en réunion

➤ **Poursuites de formation**

- Bac +3 Responsable de la Distribution Omnicanale
- Bac +3 Responsable de Développement Commercial

➤ **Perspectives d'emploi**

- Commercial sédentaire ou e-commerce
- Chargé d'affaires ou de clientèle
- Animateur commercial d'un site e-commerce ou d'un réseau



ACCESSIBILITÉ

- Notre établissement peut accueillir du public en situation de handicap



MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'alternance ou d'une convention de stage

Méthodes pédagogiques innovantes et actives qui ont pour vocation à rendre l'alternant acteur de sa formation : apports théoriques, enseignements pratiques (démonstration, observation et manipulation des alternants) et échanges sur la base de situations réelles vécues en entreprise

Nos sites de formation bénéficient tous de plateaux techniques dédiés à la pratique professionnelle et équipés spécifiquement pour chaque métier

SUIVI ET ÉVALUATION

Selon le règlement d'examen et le public les évaluations se font au moyen de contrôle en cours de formation et/ou d'épreuves terminales ponctuelles



LES PLUS DU CAMPUS

- 100% Alternance
- Réseau de 4 centres de formation professionnelle en Région Centre-Val de Loire
- Plus de 40 ans d'existence
- Mobilité Européenne et Internationale
- Nombreux espaces de vie pour les alternants
- Hébergement au plus proche des Campus
- Équipements pédagogiques récents



CAMPUS
des **Métiers**
et des **Artisanat**
CENTRE-VAL DE LOIRE



02 54 74 14 73 - campus41@cma-cvl.fr - www.campusdesmetiers41.fr



MAJ 05/2023