

Négociation & Digitalisation de la Relation Client



**École Supérieure
de l'Alternance**

**BAC + 2
NIVEAU 5**

À PROPOS DE CE BTS

Le titulaire du BTS est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation). Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité et met en œuvre la politique commerciale.

LES OBJECTIFS

- 01 - VENDRE LES PRODUITS ET SERVICES**
- 02 - GÉRER LA RELATION CLIENT**
- 03 - CRÉER ET DIFFUSER L'INFORMATION COMMERCIALE**
- 04 - METTRE EN ŒUVRE LA POLITIQUE COMMERCIALE
DE LA STRUCTURE**



LE PROGRAMME

MATIÈRES GÉNÉRALES

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture Économique, Juridique et Managériale

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

- Relation Client et Négociation Vente
- Relation Client à Distance et Digitalisation
- Relation Client et Animation de Réseaux
- Bureautique



LES METIERS CIBLÉS

- Attaché(e) commercial(e)
- Technicien(ne) de la vente à distance
- Chargé(e) de clientèle
- Assistant(e) commercial(e)
- Vendeur(se) à domicile



FINANCEMENT

Pour l'apprenant :

Formation prise en charge par l'entreprise, rémunération selon % du SMIC.

Pour l'employeur :

Financement de la formation par l'OPCO, rémunération du salarié selon % du SMIC.



RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 jour centre par semaine
+ 1 semaine complète
toutes les 5 semaines



VALIDATION

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client –
Niveau 5 – Diplôme Éducation Nationale
Maj 09/22



ADMISSION

- Titulaire du Bac ou équivalent niveau 4
- Dossier de candidature
- Entretien individuel / motivation
- Tests informatisés / Expression écrite



École Supérieure
de l'Alternance

contactesa@formations-vendee.com



Suivez nous sur nos réseaux sociaux

