

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



***Des métiers de commerciaux terrain,
experts de la relation client sous toutes ses
formes (physique, à distance, e-relation)***

L'objectif de ce diplôme est de former des managers de la vente, des commerciaux terrain et connectés, capables de gérer une relation commerciale dans sa globalité, en présentiel ou à distance : de la prospection à la fidélisation. Le titulaire de ce BTS interviendra ses activités dans des secteurs variés : automobile, habitat, agroalimentaire, édition, bureautique, informatique, matériel professionnel, loisirs, ...

Une profession qui réclame un sens du commerce aigus et une véritable culture numérique

Principales missions :

Développement et animation de la clientèle

Négociation, vente et valorisation de la relation client

Gestion de la relation client à distance

Animation des réseaux de distributeurs et partenaires

Animation des réseaux de vente directe

Veille et expertise commerciale, législatives et financières

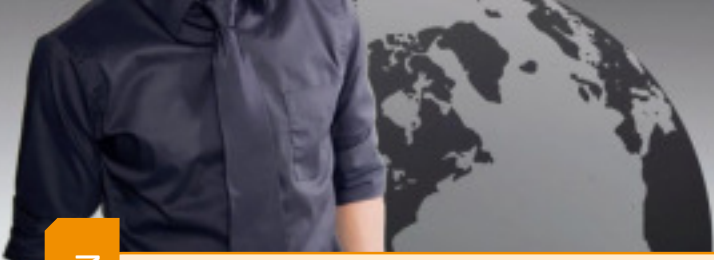


DÉBOUCHÉS

- ✓ Conseiller(e) clientèle
- ✓ Délégué(e) commercial(e)
- ✓ Promoteur des ventes
- ✓ Prospecteur(trice)
- ✓ Animateur(trice) réseau
- ✓ Chargé(e) d'affaires
- ✓ Attaché(e) commercial(e)
- ✓ Conseiller(e) commercial(e)

QUALITÉS REQUISES

- ✓ Autonomie
- ✓ Sens des responsabilités
- ✓ Capacités d'adaptation
- ✓ Sens relationnel
- ✓ Organisation
- ✓ Capacité de décision
- ✓ Travail en équipe



LA FORMATION

La formation permet au stagiaire d'accéder progressivement à un niveau de compétences et de qualification afin de lui donner la possibilité de **le rendre immédiatement opérationnel en entreprise.**

ENSEIGNEMENTS

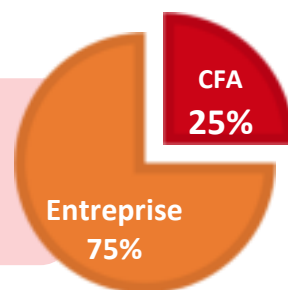
Professionnel

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

Général

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

16 semaines de cours
Alternance 2 jours / semaine
(mercredi et jeudi en cours)



TAUX DE RÉMUNÉRATION D'UN STAGIAIRE

	Titulaire d'un BAC Général	Titulaire d'un BAC professionnel ou Technologique
Moins de 21 ans	55% du SMIC	65% du SMIC
21 ans à 25 ans	70% du SMIC	80% du SMIC
Plus de 26 ans	100% du SMIC	

La rémunération peut être supérieure à ces montants si l'entreprise applique des accords particuliers (convention collective ou accords de branches professionnelles, d'entreprises...)

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE :

Spécialisation en licence professionnelle

Ecole supérieure de commerce ou de gestion

Ecole spécialisée

CONTACT

Pour tout renseignement et inscription :

05.57.52.72.90