

Brevet Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Organisation Formation en Alternance



Durée de formation :

Septembre 2024 à Août 2026
2 ans en apprentissage 1350h

Type de certification :

Niveau 5 : BTS
Brevet Technicien Supérieur
Code RNCP : 38368 au 31-12-2028

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368/>

Prérequis :

Niveau 4, avoir obtenu un bac général, bac pro en relation avec le commerce et le service, bac STMG

Qualités requises :

Esprit d'initiative, sens de l'organisation, sens du contact et de la communication, écoute, autonomie...

Modalités pédagogiques :

En présentiel
Séances en groupes entier ou en demi-groupes
Mise en application des cours théoriques sous forme de travaux dirigés et travaux pratiques

Modalités d'évaluations :

Devoirs surveillés hebdomadaires
Livret de suivi pour l'examen
Examens blancs
Contrôle en cours de formation, oraux d'examens
Épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme

Tarif/ coût de la formation :

Prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant en apprentissage

Taux de réussite :

1ère session d'examen 2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- + Une formation prise en charge
- + Une qualification reconnue
- + Nos entreprises partenaires en recherche d'alternants
- + Apprendre tout en bénéficiant d'une expérience professionnelle

NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- Un **accompagnement personnalisé** tout au long du parcours de formation
- **Un référent pour chaque apprenti**
- Magasin pédagogique adapté aux apprentissages
- Une aide à la recherche d'entreprise d'accueil
- Un guide pratique de l'Apprentissage pour vous aider
- Internat et restauration sur place
- A 7 minutes à pied de la gare SNCF

UNITÉS DE LA FORMATION

Culture générale et expression
Langue vivante étrangère (Anglais)
Culture économique, juridique et managériale
Relation client et négociation vente
Relation client à distance et digitalisation
Relation client et animation de réseaux
Atelier de professionnalisation

COMPÉTENCES DEVELOPPÉES

BLOC 1 Relation client et négociation-vente :

Cibler et prospector la clientèle, négocier et accompagner la relation client, organiser et animer un événement commercial, exploiter et mutualiser l'information commerciale

BLOC 2 Relation client m distance et digitalisation :

Maîtriser la relation omnicanale, animer la relation client digitale, développer la relation client en e-commerce

BLOC 3 Relation client et animation de réseaux :

Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs, développer et animer un réseau de partenaires, créer et animer un réseau de vente directe

Passerelle, équivalence et bénéfice d'unités de formation ou de blocs de compétences : nous contacter pour étude précise du dossier.

MÉTIERIS VISÉS

Chef de secteur,
Commercial,
e-commerce,
Animateur réseau,
Chef de réseau...

POURSUITES D'ETUDES

- Grandes écoles de Commerce et de Management
- Bac +3

POUR VOUS INSCRIRE

- Informations Collectives / réunions d'informations / Webinaire
- Prise de rendez-vous avec la coordinatrice de formation
- Examen du **dossier de candidature** et étude des bulletins entre **février et juin**
- Entretien de **motivation** avec la coordinatrice de formation
- **Entreprise d'accueil** trouvée pour les parcours en alternance

NOUS SUIVRE



 **FACEBOOK**



 **INSTAGRAM**



 **LINKEDIN**

