



BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

OBJECTIFS À L'ISSUE DE LA FORMATION

Être en capacité de mener, en autonomie, une relation commerciale (professionnel ou particulier) en face à face avec le client mais également via toutes les approches commerciales à distance (Vente en ligne, réseaux sociaux, forums, blogs...).

MISSIONS INHERENTES AU METIER DE COMMERCIAL 3.0

- Mener des actions de prospection en face à face et par téléphone,
- Suivre un portefeuille « clients » afin de le faire prospérer,
- Proposer des solutions innovantes et 'sur mesure' aux clients,
- Gérer l'administratif inhérent à la relation commerciale
- Assumer la veille commerciale 'terrain',
- Créer et organiser des événements pour dynamiser les ventes,
- Animer et gérer la relation commerciale 'à distance' (Forum, blog, applications,...),
- Être force de proposition (Ex : Site internet),
- Effectuer des reportings commerciaux...

METHODES PEDAGOGIQUES

Alternance de cours théorique et de mise en pratique

MODALITE D'EVALUATION

Epreuves à l'écrit et à l'oral conformément au référentiel national BTS

VALIDATION

Diplôme reconnu par l'Etat de niveau 5 délivré par l'Education Nationale / équivalence de 120 ECTS.

MÉTIER VISÉS ET POURSUITE D'ETUDES

- Manager de rayon, Responsable adjoint(e), Commercial(e).
- Possibilité de candidater à la formation Negoventis Responsable de Développement Commercial en alternance (Bac+3) et tout autre formation commerciale de niveau 6.

CONDITIONS D'ADMISSION / PREREQUIS

- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un diplôme de niveau 4
- Dossier de candidature + entretien de motivation/aptitudes
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise

DATE

Début septembre 2024 – fin mai 2026 (contrat d'apprentissage)

DURÉE

24 mois - Formation en alternance – Contrat d'apprentissage (1350h).
Rythme d'alternance : 2 jours à la CCI (lundis et mardis) / 3 jours en entreprise

COÛT

Pris en charge par votre OPCO dans le cadre du coût contrat

CONTACT

Johan TABOUREAU: 03 86 49 40 78 / 07 64 41 31 99 - j.taboureau@yonne.cci.fr

CONTENU DE LA FORMATION

Culture générale et expression (127,5 h)	<ul style="list-style-type: none"> - Techniques d'expression écrite ou orale - Traitement de l'information et des documents - Compétences rédactionnelles de base Techniques de discussion, d'argumentation et de synthèse 	Epreuve écrite de 4 heures Coefficient 3
Anglais (150 h)	<ul style="list-style-type: none"> - Consolidation et extension des acquis antérieurs - Apprentissage de la langue commerciale et économique 	Epreuve orale de 30 min. Coefficient 3
Culture économique, juridique et managériale (202,5 h)	<ul style="list-style-type: none"> - Droit - Economie Générale - Management d'entreprise 	Epreuve écrite de 4 heures Coefficient 3
Relation Client et Négociation – Vente (277,5 h)	<ul style="list-style-type: none"> - Cibler et prospecter la clientèle - Négocier et accompagner la relation 'clients' - Organiser, animer et exploiter un événement commercial - Exploiter et mutualiser l'information commerciale 	Epreuve orale de 1 heure Coefficient 5
Relation Client à distance et Digitalisation (270 h)	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser la relation client omnicanale - Animer la relation digitale - Développer la relation client en e-commerce 	Epreuve pratique de 40 min Epreuve écrite de 3 heures Coefficient 4
Relation Client et Animation de Réseaux (210 h)	<ul style="list-style-type: none"> - Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs - Développer et piloter un réseau de partenaires - Créer et animer un réseau de vente directe 	Epreuve orale de 40 minutes Coefficient 3

ACCOMPAGNEMENT PEDAGOGIQUE INDIVIDUEL

- Ateliers de professionnalisation
- Entretiens individuels en cours de formation avec le Responsable Pédagogique et/ou les intervenants
- Visites de suivi en entreprise réalisées par le Responsable Pédagogique et/ou les intervenants durant les deux années de formation
- Séances d'entraînement aux oraux finaux