



Négociation et digitalisation de la relation client

OBJECTIFS

Professionaliser des commerciaux (H/F) capables de mener, en autonomie, une relation commerciale en face à face avec le client, mais également à travers toutes approches commerciales à distance.

MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Commercial sédentaire et/ou de terrain.

Possibilité de poursuivre en Bac + 3 en alternance à la CCI (Gestion, Commerce, RH, Distribution, QHSE).

POURSUITE D'ÉTUDES

Tout Bac+3 (Bachelor / Licence) dans le domaine de la gestion et du développement de l'entreprise (commerce, commerce international, développement commercial, gestion, qualité, RH, banques et assurances).

PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Bac validé.

Rigueur, goût du challenge, aisance relationnelle, ouverture d'esprit, flexibilité.

STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

65 % du temps passé en entreprise et 35 % en formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuves nationales BTS écrites et/ou orales en fin de parcours et présentation de dossiers professionnels.

DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme de l'Éducation Nationale : BTS Négociation et digitalisation de la relation client, niveau 5.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Cours individualisés en e-learning. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

PROGRAMME (1 351 H)

Référentiel de l'Éducation Nationale.

Matières professionnelles

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

Matières générales

- > Culture et expression
- > Anglais
- > Culture économique, juridique et managériale

Taux de réussite 2023 : 68 %

Inscription sur
parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
	✓		✓
Aurélié Girard : au.girard@mdb.cci.fr - 03 85 21 53 48		Maria Revelut : m.revelut@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 88	