



**1350H
SUR 2 ANS**

2 jours/Semaine

PRÉREQUIS

La formation s'adresse aux élèves de niveau Bac issus de préférence de la vente ou du commerce. Toutefois, les personnes issues d'un Bac général peuvent y accéder. La motivation est un élément indispensable à la réussite.

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 239091
FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 5 (BAC+2), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles par le ministère de l'enseignement et de la recherche depuis le 11/12/2023.
Code RNCP : 38368

CONTACTS

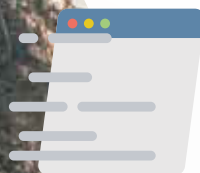
Michelle Pharose
0696 02 20 40 / 0596 68 62 52
michelle.pharose@fore.fr

METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur • Mises en situation
Travaux dirigés • Etudes de cas • Présentiel / Distanciel

MOYENS PEDAGOGIQUES : Salle informatique connectée Internet (fibre optique) • Documentations sur plateforme informatique TEAMS • Vidéo projecteur • Matériel salle de formation

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.



www.fore.fr

LE OU LA TITULAIRE DU BTS NEGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

- Cibler et prospector la clientèle
- Maîtriser la relation client omnicanale
- Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs
- Développer et piloter un réseau de partenaires
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Créer et animer un réseau de vente directe



BTS NEGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

PROGRAMME

1 Relation client et négociation-vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

2 Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

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

POURSUITE D'ÉTUDES

- Responsable Marketing Opérationnel
- Community Manager
- Bachelor Marketing et Communication Digitale

MOBILITE

RÉFÉRENT :

Jacques LE FOLL
0690 93 24 08 / 0596 68 62 52
jacques.lefoll@fore.fr



PERSPECTIVES D'EMPLOI

• Vendeur.se, Représentant.e, Commercial.e terrain, Négociateur, Délégué.e commercial.e, Conseiller.ère Technicommercial.e, Télévendeur.se, Téléconseiller.ère, Conseiller.ère client, Chargé.e d'assistance, Technicien.ne de la vente à distance de niveau expert

• Animateur.rice commercial.e site e-commerce, Assistant.e responsable e-commerce, Commercial.e e-commerce, Commercial.e web e-commerce

• Marchandiseur.euse e-marchandiseur.euse
• Animateur.trice réseau, Animateur.trice des ventes
• Conseiller.e, Vendeur.se à domicile, Représentant.e

Le ou la commercial.e terrain/site accompagne le client/usager tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant, et après l'achat. Conseil, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation vente, SAV...