

PROGRAMME

MATIÈRES GÉNÉRALES

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhender et réaliser un message écrit
- Communiquer oralement

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE 1

- Niveau B2 du CECRL (Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues) :
 - Documents écrits, productions et interactions écrites/orales
 - Compréhension orale

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

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

RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

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

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

L'acquisition et la validation des blocs indépendamment est possible



SCANNE MOI
ET
INSCRIS TOI !!

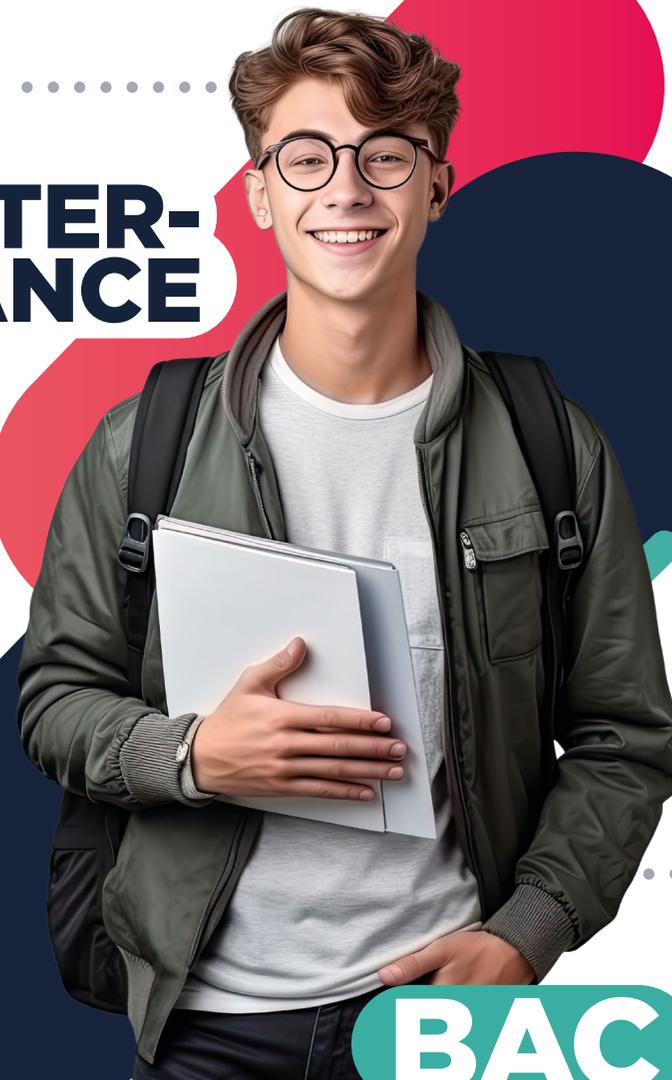


JESSICA RUIS
06.60.71.67.92
J.RUIS@CCI-FORMATION.FR

61 AVENUE GAMBETTA - 82000 MONTAUBAN

WWW.B2M-FORMATION.COM

ALTER- NANCE



BAC

+ 2

BTS NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Code RNCP : 38368
Date de publication : 11/12/2023

MONTAUBAN

Le Technicien supérieur est un vendeur - manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires. Son goût du challenge et son dynamisme lui permettront d'être sans cesse en « état de veille » quant à son activité commerciale.

OBJECTIFS

Maîtrise des outils informatiques et les nouvelles technologies de la communication

Utilisation généralisée de différentes plateformes des réseaux sociaux et des autres moyens commerciaux

Mettre en place une stratégie omnicanale

Organiser et animer un événement commercial

Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Animer la relation client digitale

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Commercial
Chargé de clientèle
Attaché commercial
Chef adjoint des ventes
Responsable commercial
Négociateur

Ce diplôme est délivré par



DURÉE

2 ans - de septembre à juin

RYTHME

2 semaines en entreprise
2 semaines en formation

VALIDATION

Diplôme BAC+2 délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale

85 %



**TAUX DE RÉUSSITE
2023**

29 candidats - 96,5% présentés

86 %



**TAUX DE SATISFACTION
DE LA FORMATION
2023***

95 %



**TAUX D'INSERTION
PROFESSIONNELLE 2023****

* Enquête interne sur l'évaluation et la satisfaction des équipes pédagogique et environnement du campus.

** 6 mois après l'obtention du diplôme.

PUBLIC

- Contrat d'apprentissage/professionnalisation
- Période Pro A ou CPF projet de transition professionnelle
- Demandeurs d'emploi
- Stage alterné

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Pré-inscription sur www.b2m-formation.com
Tests en ligne et entretien (présentiel ou à distance)

Rentrée décalée possible jusqu'à novembre

QUALITÉS REQUISES

Excellente présentation, aisance relationnelle, dynamisme et enthousiasme, résistance au stress, goût du challenge

LES ATOUTS DE LA FORMATION

- Accompagnement personnalisé et suivi dans la recherche d'entreprise pour l'alternance, aide à la rédaction de CV et préparation aux entretiens
- Contrôles continus réguliers + 4 BTS blancs en condition réelle d'examen
- Communication des offres d'emploi de nos entreprises partenaires

LA POURSUITE EN L3 OU BACHELOR EST POSSIBLE.

ACCESSIBILITÉ

Le centre de formation et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Travaux de groupe faisant appel à la pédagogie active et aux moyens audiovisuels et/ou à distance.

TARIF

Variable en fonction du statut et du financeur. Nous consulter.
Frais de dossier : 30€

PRÉREQUIS

Titulaire du baccalauréat ou bénéficier d'une VAP