



BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Ecole maternelle
Ecole primaire
Collège
Lycée professionnel

- Centre de formation d'apprentis
- Centre de formation continue

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR

Négociation et Digitalisation de la Relation Client



➤ OBJECTIFS

Former de futurs commerciaux experts de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, en e-relation) et dans toute sa complexité.

➤ PUBLIC ET PROFIL

Tout public ayant une culture de numérique, le goût de la négociation, de l'organisation et de la communication.

➤ PRE-REQUIS

Titulaire du baccalauréat.

Bac général ES série économique et sociale
Bac techno STMG spécialité mercatique (marketing),
Bac pro Commerce.

➤ DUREE ET EFFECTIF

1 400 heures en contrat d'apprentissage
16 semaines de stage (si nécessaire)
Effectifs : 10 à 25 apprenants

➤ EVALUATION ET VALIDATION

Evaluation pratique et orale en ponctuel et en CCF.
Inscription à l'examen du BTS.
Attestation de fin de formation.

➤ CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement général : culture générale, LV, culture économique, juridique et managériale théorie et appliquée.

Enseignement professionnel : relation client et négociation vente, relation client à distance et digitalisation, relation client et animation de réseaux, atelier de professionnalisation.

➤ DEBOUCHES

Commercial terrain, télévendeur, animateur commercial site e-commerce, commercial e-commerce, chef de secteur, animateur réseau...

➤ POURSUITE D'ETUDES

Licence professionnelle commerce, distribution, négociation commerciale et marchés européens.

➤ TARIFS

Contrat d'apprentissage : gratuit.
Stagiaire de la formation professionnelle : 7 490 €.
Contrat de professionnalisation : 10 980 €.
Prise en charge possible par un OPCO ou un organisme financier.
30 € frais de dossier.

➤ DEMANDE D'INFORMATIONS

Tél. : 03 89 20 83 20 le matin de 8h à 12h.
Contact : Véronique HALTER.

➤ LIEU DE FORMATION

Centre de Formation d'Apprentis Saint-Jean
16 rue des Fleurs, 68000 COLMAR.