

# BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

RNCP : 33368

DIPLÔME EDUCATION NATIONALE - niveau 5



## MÉTIERS VISÉS

Commercial(e), Téléconseiller(e), Animateur(trice) e-commerce, Animateur(trice) de réseau...

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Cibler, prospecter et développer la clientèle
- Négocier, animer et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe



### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant être un expert de la relation client sous toutes ses formes, (présentiel, à distance, e-relation).



### MODALITÉS D'INSCRIPTION

Avoir rendu le dossier d'inscription complet.  
Période d'inscription de mars à décembre.



### NIVEAU D'ENTRÉE

Être titulaire d'un diplôme ou certification de niveau 4 (Baccalauréat).



### HANDICAP

Notre référent Handicap est à votre écoute pour adapter la formation à vos besoins.  
Nos locaux sont adaptés aux personnes à mobilité réduite.  
Se renseigner :  
[contact@neobusinessschool.com](mailto:contact@neobusinessschool.com)

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES/OPÉRATIONNELS

- Organiser et animer un évènement commercial.
- Animer la relation-client digitale.
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale.
- Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs.

# CONTENU DE LA FORMATION

## MATIÈRES PROFESSIONNELLES

- Relation client et négociation vente.
- Relation client à distance et digitalisation.
- Relation client et animation de réseaux.

## MATIÈRES GÉNÉRALES

- Culture générale et expression.
- Langue vivante étrangère.
- Culture économique, juridique et managériale.



## ÉVALUATION DES ACQUIS

Portail TCD pour le suivi de l'assuidité et la consultation des emplois du temps.  
Livret d'apprentissage et visites en entreprise.  
En cas de validation partielle du diplôme, possibilité de conserver le bénéfice des blocs validés pendant 5 ans.



## TARIF

Prise en charge totale dans le cadre d'un contrat en alternance.  
Service d'aide pour trouver une alternance.



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel.



## DURÉE / RYTHME ALTERNANCE

Formation sur 2 ans  
Soit lundi, mardi en cours, du mercredi au vendredi en entreprise.  
Soit jeudi, vendredi en cours, du lundi au mercredi en entreprise.



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Le partenariat pédagogique entre l'entreprise et le CFA appelé également pédagogie de l'alternance permet à l'apprenant de développer son portefeuille de compétences à travers des situations de travail.



## SUITES DU PARCOURS

Licence professionnelle e-Commerce et Marketing numérique  
Licence professionnelle Manager technico-commercial  
Licence vente.  
Licence commerce...



## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salle de cours, tableaux, vidéoprojecteurs...  
Supports pédagogiques remis à l'apprenant.



## MOYENS HUMAINS

Equipe pédagogique pluridisciplinaire, expérimentée.



Contact :

**Néo Business School**

Tour d'Asnières, 4 avenue Laurent Cély  
92600 Asnières sur Seine

Contact@neobusinessschool.com

06 25 02 32 25

www.neobusinessschool.com