

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR en apprentissage

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



Le BTS Négociation et digitalisation de la relation client prépare des apprentis à l'exercice de fonctions commerciales allant de la prospection à la fidélisation. Le titulaire du BTS Négociation et digitalisation de la relation client devra maîtriser tous les aspects de la négociation commerciale, la vente et la gestion de la relation client, la production d'informations commerciales, l'organisation et le management de l'activité commerciale ainsi que la mise en œuvre de la politique commerciale.

Conditions d'accès à la formation : Titulaire d'un Bac, vous êtes ordonné, rigoureux, audacieux, mobile, vous êtes doté d'un excellent relationnel et d'une parfaite présentation.

Programme de la formation



DÉBUT DES COURS :
SEPTEMBRE 2021

Enseignements techniques

- Culture économique, juridique et managériale appliquée
- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Atelier de professionnalisation

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère

Rythme d'alternance

2 jours en formation
3 jours en entreprise

Lieux de formation

Lycée des Petits Champs
28 rue du Plateau
75019 PARIS



LES PETITS CHAMPS



Missions en entreprise

Relation client et négociation-vente : gestion de portefeuille clients, participation à des salons, organisation d'opérations commerciales, animation d'espaces commerciaux, ventes d'offres personnalisées, élaboration d'un diagnostic client, accompagnement du client ;

Relation client à distance et digitalisation : vente à distance, prospection et identification d'opportunités commerciales, animation de communautés, de forums et de réseaux sociaux, animation de site et publication de contenus à caractère commercial, évaluation du trafic et du référencement du site, analyse des résultats des ventes et des opérations de e-commerce ;

Relation client et animation de réseaux : suivi et développement du référencement, évaluation des performances du réseau, animation, prise de RDV commerciaux, gestion de processus après-vente.

Métiers visés

Attaché commercial
Chargé d'affaires
Chargé de clientèle
Chef de ventes
Responsable de secteur
Conseiller clientèle
Téléconseiller

Poursuite d'études

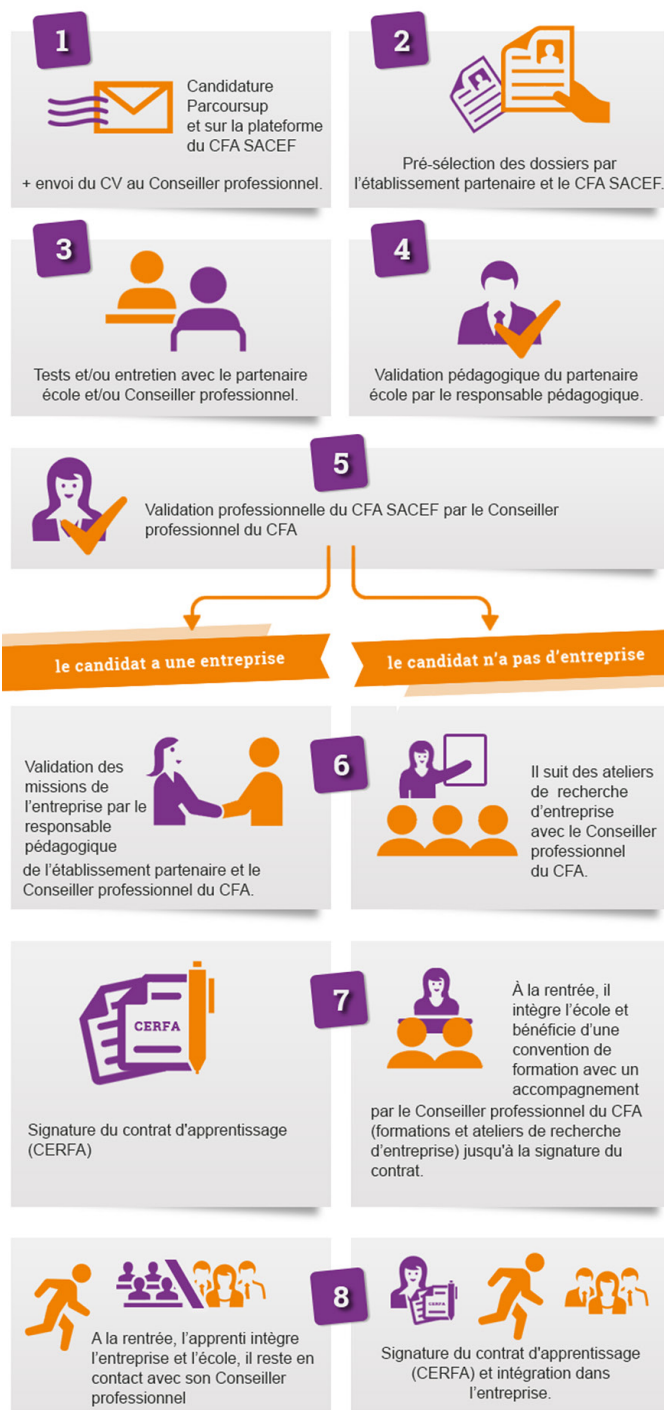
Le CFA SACEF permet les poursuites d'études au sein de son réseau d'écoles partenaires, par exemple au sein des formations suivantes :

- Écoles de commerce
- Licence Économie-gestion
- Licence professionnelle Technico-commercial en commerce international

Tableau des rémunérations

| Ancienneté dans le contrat | 16-17 ans | 18-20 ans | 21-25 ans | 26 ans et + |
|----------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| 1 ^{re} année | 27 % du SMIC | 43 % du SMIC | 53 % du SMIC | 100 % du SMIC |
| 2 ^e année | 39 % du SMIC | 51 % du SMIC | 61 % du SMIC | 100 % du SMIC |

Les étapes du recrutement



Un conseiller professionnel vous est dédié pour vous accompagner à toutes les étapes du contrat (recrutement et suivi pendant la formation). Pour le contacter directement, rendez vous sur la fiche formation du site du CFA SACEF www.cfasacef.fr

Pour plus d'informations

BTSNDRC@cfasacef.fr (site de Paris)
BTSNDRC92@cfasacef.fr (site de Levallois)
Site : www.cfasacef.fr

Contactez le référent handicap : handicap@cfasacef.fr

