

Niveau 5 | Sur 2 ans | **Apprentissage**

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Formation disponible sur **Septèmes les Vallons 13240**



Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est le spécialiste de la relation client en face à face.

PRÉREQUIS

Pour intégrer la formation, il faut...

- Avoir moins de 30 ans
- Niveau minimum : diplôme de niveau IV (Bac ou BP)
- Mobilité et aptitudes aux tâches physiques
- **Permis B non obligatoire**

APTITUDES

Les qualités nécessaires pour exercer ce métier

- Goût du challenge et de la négociation
- Faire preuve d'initiative et d'autonomie
- Volontaire
- Dynamique et persévérant
- Incarner un savoir-être irréprochable
- Ecoute
- Aisance relationnelle
- Forte culture numérique

COMPÉTENCES MÉTIER

Les tâches que je vais apprendre

- Gérer la relation client
- Participer à l'élaboration et à la mise en avant de l'offre commerciale
- Budgétiser l'activité commerciale
- Manager l'équipe commerciale

FINANCEMENT

- **Formation prise en charge**
- **Salaires payés par l'entreprise**
- **Aides financières possibles** pour le permis de conduire/l'accès au logement/l'achat d'équipement pédagogique

MODALITÉS PRATIQUES

Quand et comment intégrer la formation

- Entrées en continu, tout au long de l'année en fonction des places disponibles
- Maximum un mois de délai d'accès
- Pré-inscription sur dossier + entretien de positionnement
- Inscription avec la signature d'un contrat de travail

ACCESSIBILITÉ



- **Accès transport en commun :**
Bus RDT13 – RTM
- Accès PMR
- Formation adaptée

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Emmanuelle Camelot

| 06 63 61 40 40 | emmanuelle.camelot@sainteelisabeth.org |



ÉTUDES | 2 ANS D'ALTERNANCE CFA/ENTREPRISE | 14h/semaine – 1300h en centre, examen inclus

CONTENU

Méthodes pédagogiques

- Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques sur plateau technique agréé en présence de formateurs experts
- E-Campus
- Suivi individualisé

Domaine professionnel

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (anglais)
- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Atelier de professionnalisation

MODALITES D'ÉVALUATION

- Épreuves ponctuelles
- Validation des domaines selon référentiel de compétences
- Soutenance d'un dossier
- Possibilité de repasser certains blocs de compétences si échec

Agréments et/ou centre d'examen



Taux de réussite

2022
30%

2021
Fermé

2020
Fermé

Taux d'emploi

2022
100%

2021
nc

2020
nc



APRES LA FORMATION | Participation active du CFA au placement des apprenti(e)s pour vous aider à préparer votre sortie

POURSUITE DES ETUDES

- Licence
- Bachelor RM2C (à l'UFA Ste Elisabeth)

EMPLOIS POSSIBLES

- Chargé de clientèle
- animateur de réseau
- Chef des ventes
- Prospecteur
- Négociant
- Téléconseiller

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Emmanuelle Camelot
| 06 63 61 40 40 | emmanuelle.camelot@sainteelisabeth.org |