

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**
- **Salaire payé 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 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

2020
Fermé

2019
Fermé

2018
Fermé

Taux d'emploi

2020
nc

2019
nc

2018
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 |