

## BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

### DESCRIPTION

<b>Durée</b>	1100 heures de formation sur 2 ans	<b>Missions</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Accompagner le client tout au long du processus commercial</li> <li>Intervenir sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat</li> <li>Jouer un rôle de vecteur de communication interne et externe (site web, réseaux sociaux...)</li> </ul>
<b>Public visé</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les titulaires d'un baccalauréat</li> <li>Les salariés dans le cadre d'un contrat en alternance, CPF monétisé, VAE, ...</li> </ul>	<b>Qualités requises</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aisance relationnelle</li> <li>Sens du challenge et de l'organisation</li> <li>Bonne présentation</li> <li>Communication et réactivité</li> </ul>
<b>Organisation générale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>3 jours par semaine en entreprise / 2 jours par semaine en centre de formation</li> </ul>	<b>Accessibilité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap</li> </ul>
<b>Modalités d'inscription</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dossier de candidature + entretien individuel</li> <li>Avis favorable de la commission d'admission</li> </ul>		
<b>Conditions d'admission</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Obtention d'un contrat en alternance</li> </ul>		

### ÉTUDES

<b>Contenu</b>	<p><b>1100 heures de formation minimum sur 2 ans</b></p> <p><b>Domaine général</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Culture générale et expression</b> Communiquer à l'écrit Communiquer oralement</li> <li><b>Langues vivantes</b></li> <li><b>Culture économique, juridique et managériale</b></li> </ul> <p><b>Domaine professionnel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Relation Client et Négociation Vente</b></li> <li><b>Relation Client à distance et digitalisation</b></li> <li><b>Relation client et animation des réseaux sociaux</b></li> </ul>
<b>Méthodes pédagogiques</b>	2 visites annuelles en entreprise par un formateur référent. 2 semaines d'examen blanc par an. Entraînement permanent aux épreuves orales professionnelles et linguistiques. Evaluations semestrielles.
<b>Conditions de validation</b>	Examen terminal. Epreuves écrites et orales.

### APRES LE BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

<b>Insertion professionnelle</b>	100%	<b>Emplois potentiels</b>	Vendeur / Télévendeur / Représentant / Commercial / Chargé d'affaires / Marchandiseur / chef de secteur/...
<b>Poursuite des études</b>	Tout diplôme de niveau 6 Titres RNCP NCPIF / RPMC / RCD et Licences professionnelles du domaine commercial		

**Taux de réussite :** 88.9%

