



> BTS NÉGOCIATION DIGITALISATION RELATION CLIENT

Débouchés professionnels visés :

- Prospecteur ou téléprospecteur
- Animateur des ventes ou de réseau
- Guichetier, vendeur
- Commercial ou technico-commercial
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle

Ce vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité, contribue fortement à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Il doit aussi maîtriser les technologies de l'information et de la communication liées à la digitalisation des activités commerciales.

• **Professionalisme** • **Réussite** • **Excellence**

L'IMSÉ possède l'agrément H+ délivré par la région Auvergne Rhône-Alpes garantissant aux publics en situation de handicap :

- une accessibilité au bâtiment, aux espaces de formation et lieux de vie
- des méthodes pédagogiques adaptées
- un interlocuteur privilégié - référent handicap

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur



> BTS NÉGOCIATION DIGITALISATION RELATION CLIENT



TARIFS : 9 000 €

Ce tarif inclut les coûts pédagogiques et le 1er équipement.

La formation est gratuite pour le bénéficiaire en apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

En apprentissage, le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.

Pour la formation adulte, d'autres partenaires financiers existent, contacter un conseiller en évolution professionnelle

Conditions d'accès à la formation Prérequis et public concerné

- Être titulaire du baccalauréat.
- Signer un contrat d'apprentissage (pour les moins de 30 ans) ou de professionnalisation, d'une durée de deux ans, avec un employeur.
- Entrée permanente

Conditions de réussite

- Assiduité
- Respect des consignes de l'encadrement en entreprise et à l'IMSÉ
- Implication de l'entreprise garantissant une activité adaptée au référentiel de formation prenant en compte les progressions pédagogiques
- Implication de l'apprenant dans les tâches confiées

Objectifs de formation

Le titulaire du B.T.S. Négociation et Digitalisation de la Relation Client devra être capable d'assumer dans son activité professionnelle, les fonctions suivantes :

- Gestion de la relation client (développement du portefeuille clients, participation à des salons, exploitation de l'information commerciale...) et vente-négociation
- Gestion de la relation client à distance, de la e-relation client, de la vente en e-commerce
- Animation de réseaux de distributeurs, de partenaires et de vente directe

Modalités pédagogiques

- 1350 heures de formation à l'IMSÉ sur 2 ans
- 2 jours par semaine (lundi et mardi) + 1 mercredi par mois à l'IMSÉ. 8h/jour
- Le reste de la semaine en entreprise
- Cours théoriques et travaux pratiques animés par des enseignants et formateurs issus du monde professionnel.
- Effectif minimum 12

Programme de la formation

Domaine professionnel

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

Domaine général

- Culture générale et Expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

Modalités d'évaluation

- Evaluations régulières des compétences acquises pendant la formation
- Examen ponctuel terminal sanctionné par un diplôme national