

# Notre BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Code fiche : 38368 Certificateur : MESR Echéance : 31/12/2028 Référentiel : RNCP38368 Habilitation :

• Titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel

• 2 jours par semaine en centre  
• 3 jours par semaine en entreprise

• 2 ans  
• 1350 heures

• Ajaccio



## Objectifs

#BAC +2

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est la première interface entre l'entreprise et son marché. À ce titre, il participe à l'intelligence commerciale de l'organisation et contribue à l'efficacité de la politique commerciale. En fonction de son expérience et de ses qualités, il peut devenir responsable d'une équipe commerciale.

Ce technicien supérieur est un vendeur – manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires compatible avec une optique de développement durable. Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif.

### Relation client et négociation-vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

### Relation client à distance et digitalisation

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

### Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce



### VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme reconnu par l'état (niveau 5) Négociation et digitalisation de la relation client



### POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence pro
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Responsable de Distribution Omnicanale



### PROFIL DU CANDIDAT

- Goût réel pour les métiers de la vente
- Sens des responsabilités
- Autonomie et rigueur
- Aptitudes prononcées de dynamisme et de communication



### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable de Rayon
- Manager d'Univers
- Manager des Ventes
- Assistant directeur magasin
- Assistant commercial