



Programme ouvert
depuis 2024

NEW!

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

Notre

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Code fiche : 38368 Certificateur : MESR Échéance : 31/12/2028 Référentiel : RNCP38368 Habilitation : Former et organiser l'évaluation

BAC +2

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISANT



RNCP
NIVEAU 5
RECONNU PAR L'ÉTAT



- Titulaire Baccalauréat ou titre certifié de niveau 4
- Recrutement sur dossier
- Test d'admission (en ligne)



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



- 2 ans
- 1350 heures



- Ajaccio



Objectifs

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 :

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

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



VALIDATION

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



POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence professionnelle
- 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