

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

RNCP : 33368

DIPLÔME ÉDUCATION NATIONALE -niveau 5

TAUX DE RÉUSSITE À L'EXAMEN POUR L'ANNÉE 2024 : 73%

Tous nos indicateurs de résultats sont consultables sur :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



MÉTIERS VISÉS

Commercial-e, Téléconseiller-e, Animateur-trice e-commerce, Animateur-trice de réseau.

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Être capable de :

- Cibler et prospecter et développer la clientèle
- Négocier, animer et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe



PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant être un expert de la relation client sous toutes ses formes, (présentiel, à distance, e-relation)



PRÉ-REQUIS ET NIVEAU D'ENTRÉE

Être titulaire d'un diplôme ou certification de niveau 4.



MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Avoir satisfait aux prérequis.
Avoir rendu le dossier d'inscription complet.
Période d'inscription de Mars à Décembre.
Dispense des domaines généraux possible : nous consulter.
Conditions d'accès au CFA : consulter notre site



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Notre référente Handicap et Accompagnement socioprofessionnel est à votre écoute pour aménager la formation aux besoins.
Nos locaux et plateaux techniques sont adaptés aux personnes à mobilité réduite.
Contact : accompagnement@cfablagnac.org

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES / OPÉRATIONNELS

- Organiser et animer un évènement commercial
- Animer la relation-client digitale
- Exploiter et mutualistes l'information commerciale
- Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs

CONTENU

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
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

MODALITÉS DE SUIVI ET ÉVALUATION DES ACQUIS

Portail Yparéo pour le suivi de l'assiduité et consultation des emplois du temps.

Livret d'apprentissage et visites en entreprise.

Évaluation des acquis : en fin de parcours.

Délivrance d'une attestation de blocs de compétences.

En cas de validation partielle du diplôme, possibilité de conserver le bénéfice des blocs validés pendant 5 ans.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Le partenariat pédagogique entre l'entreprise et le CFA appelé également pédagogie de l'alternance permet à l'apprenant de développer son portefeuille de compétences à travers des situations de travail.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Plateaux techniques ergonomiques et performants avec matériel professionnel, salles de cours équipées de tableaux interactifs, laboratoire de langues, complexe sportif

Supports pédagogiques remis à l'apprenant

Équipement professionnel individuel, nous consulter.



TARIF

Prise en charge totale dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en Formation Professionnelle Continue. Le tarif vous sera communiqué par devis.

DURÉE / RYTHME ALTERNANCE

Formation sur 2 ans.

À partir de 675 heures/an, sur 2 ans.

2 alternances possibles :

- Toutes les 3 semaines, 3 jours au CFA et 2 jours en entreprise + 4 semaines de 5 jours au CFA
- 1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise

SUITES DU PARCOURS

Licence professionnelle e-Commerce et Marketing numérique.

Licence professionnelle Manager technico-commercial.

Licence professionnelle Commercialisation de produits bancaire.

Licence Vente, licence Commerce.

MOYENS HUMAINS

Équipe pédagogique pluridisciplinaire, expérimentée.

Contact : Pôle CSE

candidature@cfablagnac.org

05 62 74 73 72

CONTACT

21 avenue Georges Brassens
31700 BLAGNAC

Tel. : 05 62 74 73 72

accueil@cfablagnac.org

www.cfablagnac.org

