



BTS NÉGOCIATION DIGITALISATION RELATION CLIENT

Niveau bac+2

Une formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE
proposée à

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES
BEUVAIS
BOULOGNE-SUR-MER
COQUELLES
LAON
LENS
NOGENT-SUR-OISE
ROUBAIX
SAINT-OMER

Pré-requis

Baccalauréat

Durée et rythme

2 ans

2 jours en centre / 3 jours en entreprise

Voie de formation

Contrat d'Apprentissage
Contrat de Professionnalisation
Statut Etudiant*
Autres conventions**

Tarif de la formation

Finançable et rémunérée***

*proposé par certains de nos établissements

** CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle

***Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

Objectifs de la formation

Accompagner le client tout au long du processus commercial (conseil, prospection, animation, négociation) Contribuer à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise Appréhender la relation client par de nouveaux canaux : en présentiel, à distance, e-relation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Plateforme e-learning
Face-à-face pédagogique
Jeux de rôle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles et/ou contrôle en cours de formation en CFA et en entreprise

Les + de la formation

Interventions de professionnels extérieurs
Une équipe pédagogique disponible pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

Perspectives et débouchés

Commercial terrain - Négociateur - Chargé de clientèle -

Animateur e-commerce - Conseiller commercial -

Modalités et délai d'accès

MODALITES

Dossier d'inscription
Entretien

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes





BTS Négociation digitalisation relation client

Vos centres

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

03.27.51.35.15

BEAUVAIS

03.44.79.80.26

BOULOGNE-SUR-MER

03.21.83.66.26

COQUELLES

03.21.96.43.48

LAON

03.23.27.00.10

LENS

03.21.79.42.42

NOGENT-SUR-OISE

03.44.55.99.00

ROUBAIX

03.20.24.23.23

SAINT-OMER

03.21.93.78.45

Programme de la formation

Bloc 1 - 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

Bloc 2 - Relation client à distance et digitalisation

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

Bloc 3 - Relation client et animation de réseaux

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

90%

DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%

DE TAUX
DE SATISFACTION

Retrouvez toutes nos formations sur :

laho-formation.fr

Document généré le 07/2024

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

Contactez-nous aux numéros et mails au verso de ce document.

