



### 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](http://laho-formation.fr)

Document généré le 08/2024

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

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

