



BTS NÉGOCIATION DIGITALISATION RELATION CLIENT

Niveau bac+2

Une formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE
proposée à

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

Pré-requis

Niveau IV (BP, BT, baccalauréat
professionnel ou technologique)

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Jeux de rôle
Plateforme E-Learning
Supports pédagogiques
Face à face Pédagogique

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

Domaine de la relation client : Commercial(e)
terrain, négociateur(rice), chargé(e) de clientèle.
Domaine de la relation client à distance. Domaine
de l'animation de réseaux : Animateur(rice) e-
commerce.

Poursuite d'études : BAC+3 Responsable
Développement 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

LAON

03.23.27.00.10

LENS

03.21.79.42.42

NOGENT-SUR-OISE

0805 384 384

ROUBAIX

03.20.24.23.23

SAINT-OMER

03.21.93.78.45

Programme de la formation

Matières générales

- Culture générale et expression
- Culture économique juridique et managériale
- Communication en langue vivante étrangère

500 heure(s)

3 blocs de compétences professionnelles

810 heure(s)

Relation client et négociation vente

- Développement de la clientèle
- Négociation, vente et valorisation de la relation client
- Animation de la relation client
- Veille et expertise commerciales

Relation client à distance et digitalisation

- Gestion de la relation client à distance
- Gestion de la e-relation client
- Gestion de la vente e-commerciale

Relation client et animation de réseaux

- Animation de réseaux de distributeurs
- Animation de réseaux de partenaires
- Animation de réseaux de vente directe

90%

DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%

DE TAUX
DE SATISFACTION

Retrouvez toutes nos formations sur :

laho-formation.fr

Document généré le 12/2023

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

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

