BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

DIPLÔME D'ÉTAT NIVEAU III

CODE CPF: 239091

PRO FORMAT

L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR EN ALTERNANCE

Un diplôme d'État pour devenir l'interface entre l'entreprise et son marché.

LES OBJECTIFS

- Gérer la relation client, de la prospection à la fidélisation.
- Maîtriser les technologies de l'information et de la communication.
- Inscrire son activité dans une logique de réseau.
- Organiser la relation commerciale dans un contexte omnicanal.

Semaine Type				
Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
École	École	Entreprise	Entreprise	Entreprise

2 ans — Un salaire — 5 semaines de congés payés par an

L'ACCOMPAGNEMENT PRO FORMAT

Nos conseillers formations ont à coeur de vous accompagner dans vos recherches d'entreprise, dès votre admission validée.

Pourquoi choisir PRO FORMAT ?

- Intervenants issus du monde professionnel
- Accompagnement 100 % personnalisé
- Partenariat privilégié avec les entreprises
- Préparation aux entretiens
- Ateliers coaching
- Aide à la recherche d'entreprise

ET APRÈS ?

BTS NDRC

Bachelor / Licence +3
Marketing • Commerce • Communication • Ressources Humaines • Transport • Logistique

Poursuite en MBA / Master +4/5

Intégration dans la vie active ++

RÈGLEMENT D'EXAMEN

	ÉPREUVES	FORME	COEFFICIENT
E1	Culture générale et expression	ÉCRITE	3
E2	Communication en langue vivante étrangère	ORALE	3
E3	Culture économique, juridique et managériale	ÉCRITE	3
E4	Relation client et négociation-vente	ORALE	5
E5	Relation client à distance et digitalisation	ÉCRITE & PRATIQUE	4
E6	Relation client et animation de réseaux	ORALE	3
EF1	Épreuve facultative : langue vivante étrangère 2	ORALE	

COMPÉTENCES, ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS

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 :
Vente à distance et accompagnement du client - Gestion de la e-relation et de la vente en e-commerce - Développement et animation de la relation en e-commerce.
Relation client et animation de réseaux :
Contribution à l'implantation et à la promotion de l'offre aux distributeurs - Animation de réseaux de partenaires - Création et animation d'un réseau de vente directe.
Ateliers professionnels
Savoirs associés :
Marketing - Communication - Négociation - Management - Gestion commerciale - Statistiques - Savoirs technologiques/web - Culture digitale - Savoirs juridiques - Savoirs rédactionnels

RÉMUNÉRATION

- 21 ANS BAC GÉNÉRAL	- 21 ANS BAC TECHNIQUE	+ 21 ANS BAC GÉNÉRAL	+ 21 ANS BAC TECHNIQUE
55% DU SMIC	65% DU SMIC	70% DU SMIC	80% DU SMIC

NOS ENGAGEMENTS

Certifié NF Service "Formation" depuis novembre 2010, PRO FORMAT a pour objectifs :
- D'apporter des réponses parfaitement adaptées aux demandes de ses clients.
- D'assurer le suivi régulier des stagiaires en entreprise tout au long des actions de formation.
- De garantir et d'améliorer la qualité de ses prestations de manière continue.
- D'adapter son organisation en fonction de son développement et des besoins de ses clients.

PRO FORMAT
19 allée Glück • 68200 Mulhouse • Tél. 03 89 60 09 60 • Mail : info@pro-format.fr
www.pro-format.fr
SAS au capital de 100 000 € • Siret 440 270 007 000 30 • APE 8559 A

JANVIER 2019