



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



DIPLOME D'ETAT

ACQUISITION DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- ◆ Prospection, développement, fidélisation
- ◆ Relationnel inhérent à la digitalisation de l'activité commerciale (sites web, réseaux sociaux, applications, e-mailing...).
- ◆ Création et développement de clientèle
- ◆ Négociation-vente

PROGRAMME DE FORMATION

Les matières professionnelles :

- ◆ Relation client et négociation vente
- ◆ Relation client distance et digitalisation
- ◆ Relation client et animation de réseau

Les enseignements généraux :

- ◆ Culture générale et
- ◆ expression Langue vivante
- ◆ étrangère
- ◆ Culture économique juridique et managériale

LES DÉBOUCHÉS

Poursuite d'études BAC +

- ◆ Licence professionnelle : Commerce, distribution, marketing des produits financiers
- ◆ Licence L3 : Sciences de gestion, droit, communication.

Débouchés professionnel

- ◆ Spécialisation dans l'activité commerciale, en devenant : Prospecteur(e) / téléprospecteur(e), Promoteur(e)
- ◆ Dans la relation client, en travaillant en tant que : Vendeur(e), Vendeur(e) automobile, Représentant(e) Délégué – conseiller(ère) – attaché(e) commercial, Conseiller(ère)

LES CONDITIONS D'ADMISSION

Titulaire du BAC (obligatoire)
Entretien de motivation
Examen du dossier