

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

VOTRE FUTUR METIER

- Commercial terrain
- Conseiller de clientèle (à distance)
- Agent commercial
- Animateur commercial de communauté web
- Assistant responsable e-commerce
- Commercial web e-commerce
- Responsable e-commerce, Responsable de secteur

Type d'entreprise

Toute forme d'organisation commerciale, artisanale, ou industrielle, associative, publique proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en œuvre une démarche commerciale

Missions en entreprise

Pôle 1 : Relation client et négociation vente

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

Pôle 2 : Relation client et digitalisation

- Gestion de la relation client à distance
- Gestion de la e-relation client
- Gestion de la vente en e-commerce

L'usage des technologies digitales fait partie intégrante de l'activité du commercial

Pôle 3 : Relation client et animation de réseaux

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

La formation

Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier. La formation est validée par un examen ponctuel avec des actions professionnelles menées en entreprise. Des modules de E-Formation, des actions en situation de travail sont intégrés dans le parcours

DEROULEMENT DE LA FORMATION

Public

Titulaire d'un Bac général, professionnel ou technologique

Validation

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Durée

Contrat de 2 ans
1350 heures de cours en centre
Début des cours en Septembre

Déroulement de la formation

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de Professionnalisation
- Période de Professionnalisation

Modalités d'inscription :

Examen du dossier de candidature, lettre de motivation et CV

Inscription en ligne :

portailpedagogique@reunion.cci.fr puis [lien espace candidature](#)



Lieu et contacts

Pôle Formation Nord - 0262 48 35 05

cfanord@reunion.cci.fr

CONTENU DE LA FORMATION

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Atelier de professionnalisation

POINTS FORTS :

Formation par alternance permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise