

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

Types de structures concernées :

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

Objectifs : aptitudes et compétences visées

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) est un commercial généraliste qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client. Il possède une solide culture numérique.

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Maîtriser la relation client omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et piloter un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Méthodes mobilisées, modalités d'évaluation :

Méthodes mobilisées : Apports théoriques, ressources documentaires, pédagogie active, cas pratiques, mise en situation, accompagnement individualisé, e-learning, salles informatiques, salles avec vidéoprojecteur, ...),

Modalités d'évaluation : Devoirs en salle et à la maison, interrogations orales, quizz, BTS Blanc. La formation est validée par un examen ponctuel (Education Nationale)

Poursuite d'études :

La poursuite d'étude est possible vers un Bac +3 (niv 6)

Accessibilité aux personnes porteuses de Handicap :

- Tous les sites sont accessibles
- Le parcours pédagogique peut être individualisé sur étude avec le référent handicap.

Lieu et contact : Filère tertiaire

Pôle Formation Nord – 02 62 48 35 35 - 0262 48 35 05

12 rue Gabriel de Kerveguen – 97490 Sainte Clotilde

cfanord@reunion.cci.fr

Informations complémentaires et indicateurs de résultats sur le site internet : www.reunion.cci.fr

NOTRE OFFRE DE FORMATION :

Public visé :

Public éligible au contrat d'apprentissage, demandeur d'emploi, salarié d'entreprise.

Prérequis :

Titulaire d'un Bac général, professionnel ou technologique

Validation de la formation :

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client – Diplôme Education Nationale de Niveau 5 (ex Niv III)- RNCP 34030 – Certification globale du programme complet.

Durée et rythme d'apprentissage

Durée du contrat : 2 ans

Temps en entreprise : 3 jours par semaine en entreprise

Temps en Centre : 1350 heures (2 jours en centre)

Modalités d'accès :

Modalités : Etude du dossier de candidature / Entretien de motivation

Date de démarrage : selon le calendrier disponible sur demande

Inscription en ligne

portailpedagogique@reunion.cci.fr puis lien espace candidature



Tarifs

Apprentissage et professionnalisation : Formation gratuite pour l'apprenant et rémunérée cf réglementation.
Autres dispositifs et employeurs : nous consulter

PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

Enseignement général

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

Enseignement professionnel

- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Atelier de professionnalisation

POINTS FORTS :

Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise. Cette formation est dispensée avec toute l'expertise de la CCI Réunion : 5 sites de formation sur l'île, plus de 60 formations en alternance 80 % de réussite aux examens chaque année.