

CONDITIONS pour postuler

- Titulaire du Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent homologué de niveau IV
- Permis de conduire souhaité ou en cours

Comment CANDIDATER ?

Saisie du vœu d'orientation sur Parcoursup
ET
pré-inscription
en ligne auprès
des écoles :



Débouchés professionnels

■ Vendeur, Commercial terrain, Négociateur, Délégué commercial, Conseiller commercial, Chargé d'affaires ou de clientèle, Technico-commercial, Téléconseiller, Téléopérateur, Conseiller client à distance, Conseiller clientèle, Téléprospecteur, Commercial e-commerce, animateur réseau, animateur des ventes, superviseur, Responsable d'équipe, animateur plateau, Responsable e-commerce, animateur commercial de communautés web, Chef de réseau, Responsable de zone...

Poursuites possibles...

- BAC+3 NEGOVENTIS Responsable de Développement Commercial
- BAC+3 NEGOVENTIS Chargé de Clientèle Particuliers et Professionnels en Banque Assurance
- BAC+3 NEGOVENTIS (inscrit au RNCP) Responsable de Distribution Omnicanale

ecoles.dordogne.cci.fr

Les écoles



CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !



APPRENTISSAGE
FORMATION INITIALE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle
12, avenue Henry Deluc
24750 Boulazac-Isle-Manoire
T. 05 53 35 72 72
contact@ecoles.dordogne.cci.fr



Les écoles



BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

2 ans

RNCP 38368

**VENTE
MANAGEMENT**

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

Gestion de portefeuille-client | Animation d'opérations de prospection | Elaboration d'un diagnostic client | Proposition, négociation et vente d'une offre personnalisée | Participation à des salons | Organisation d'opérations commerciales | Animation d'espaces commerciaux | Reporting de l'activité commerciale | Qualification de data client | Diagnostic en termes de relation client et de performance commerciale

RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

- Gestion de la relation client à distance
 - Gestion de la e-relation client
 - Gestion de la vente en e-commerce
- Prospection et identification d'opportunités commerciales | Vente à distance | Accompagnement, conseil et traitement des demandes clients | Mise à jour des data clients | Supervision et animation d'équipes | Animation de communautés, de forums

et de réseaux sociaux | Animation de site et publication de contenus à caractère commercial | Suivi, modération et exploitation des échanges | Maintien de la visibilité digitale | Valorisation en ligne de l'offre et des promotions commerciales | Suivi et régulation du processus de vente | Mise en oeuvre d'animations commerciales en e-commerce | Evaluation du trafic et du référencement du site | Analyse des résultats des ventes et des opérations de e-commerce

RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

- Animation de réseaux de distributeurs
 - Animation de réseaux de partenaires
 - Animation de réseaux de vente directe
- Négociation de l'implantation de l'offre sur le lieu de vente | Conseil en matière d'expérience de consommation | Mise en oeuvre d'animations | Suivi et développement du référencement | Sélection et constitution de réseaux de partenaires, d'apporteurs d'affaires et de prescripteurs | Animation, stimulation et développement de réseaux | Evaluation des performances du réseau | Animation, vente et conseils à domicile | Développement d'un réseau de conseillers de vente à domicile

OBJECTIFS de la formation

- Former des commerciaux et futurs managers experts de la négociation et de la relation client en intégrant les outils de la digitalisation commerciale dans leur pratique quotidienne
- Acquérir une véritable culture numérique pour agir tout au long du processus commercial de la prospection à la fidélisation client en BtoC, BtoB, BtoG

Le PUBLIC

- Apprenti / sous contrat d'apprentissage : être âgé de 16 à 29 ans (possibilité à partir de 15 ans après une classe de 3ème). Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- Alternant / sous contrat de professionnalisation : être âgé de 18 à 25 ans (plus de 26 ans, nous consulter).
- Tout public en Formation Continue Exécutive : parcours individualisé, salarié, demandeur d'emploi, CPF,... (nous consulter)

QUEL TYPE de structure ?

Toute forme d'organisation - artisanale, commerciale, industrielle, associative ou publique - proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en oeuvre une démarche commerciale intégrant ou souhaitant développer l'utilisation des outils numériques dans son activité.

Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée et rémunérée sur 2 ans.
- Brevet de Technicien Supérieur : Diplôme d'État niveau V inscrit au RNCP n°38368
- Diplôme délivré par le Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse
- 1350h de formation sur 2 ans, selon un calendrier d'alternance CFA/entreprise
- Début de la formation au CFA : septembre

Le PROFIL

- Goût réel pour les métiers de la Relation Client
- Sens des responsabilités
- Écoute
- Curiosité
- Travail en autonomie
- Dynamisme
- Adaptabilité
- Sens de la communication
- Résistance au stress

Au PROGRAMME...

- Marketing/web marketing
- Communication/négociation
- Gestion commerciale
- Management
- Statistiques/représentations graphiques
- Savoirs technologiques/web
- Savoirs rédactionnels
- Savoirs juridiques

COÛT de la formation

- Formation gratuite et rémunérée en alternance.
- Coût de matériel scolaire courant à prévoir
- Port obligatoire d'une tenue spécifique "écoles"
- Cotisation association AGIS : 5 € /an