

# BTS négociation et digitalisation de la relation client

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 23116229F — Mise à jour : 9 octobre 2024

Organisme responsable : ASSOCIATION SUP DE VINCI - CFA

## Contenu

### Objectifs

- 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 omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter une situation d'échange
- Organiser un message oral
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

## Certifications préparées et métiers visés

|                                                                 |                                                |
|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Niveau d'entrée<br><b>Niveau Bac général, pro ou techno, BP</b> | Niveau de sortie<br><b>Niveau BTS - Bac +2</b> |
|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|

### Liste des certifications

|                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>BTS négociation et digitalisation de la relation client</b><br>Code RNCP : 38368 |
|-------------------------------------------------------------------------------------|

### Métiers associés

- D1401** — Assistanat commercial
- D1406** — Management en force de vente
- D1501** — Animation de vente

**M1703** — Management et gestion de produit

**M1704** — Management relation clientèle

Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité   | Lieu   | Du         | Au         |
|------------|------------|--------|------------|------------|
| 1585959    | Présentiel | Rennes | 08/09/2024 | 29/06/2026 |

Source : GREF Bretagne #23116229F