

BTS négociation et digitalisation de la relation client

Certifiante

Contrat appr.

Contrat pro.

Formation continue.

Réf. : 24125143F — Mise à jour : 10 octobre 2024

Organisme responsable : Association SUP DE VINCI

Contenu

Objectifs

- Gérer l'intégralité de la relation client (en présentiel, à distance, via internet) de la prospection à la fidélisation.
- Piloter et organiser l'activité commerciale
- Négocier et assurer les ventes
- Exploiter et produire des informations commerciales
- Assurer le management de l'activité commerciale et participer à la mise en oeuvre et à l'évolution de la politique commerciale

Programme

Enseignement général

- Culture économique, juridique et managériale (*CEJM)
- Ateliers de CEJM appliquée
- Culture générale et expression
- Anglais

Enseignement professionnel

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

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée Aucun prérequis	Niveau de sortie Niveau BTS - Bac +2
------------------------------------	---

Liste des certifications

BTS négociation et digitalisation de la relation client 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
1647363	Présentiel	Vannes	08/09/2024	29/06/2026
1647415	Présentiel	Vannes	08/09/2024	29/06/2026

Source : GREF Bretagne #24125143F