

BTS négociation et digitalisation de la relation client

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 25180549F — Mise à jour : 2 décembre 2025

Organisme responsable : MFR RUMENGOL

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

Programme

-

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée Sans niveau spécifique	Niveau de sortie Niveau BTS - Bac +2
--	--

Liste des certifications

BTS négociation et digitalisation de la relation client Code RNCP : 38368

Métiers associés

- D1406 — Management en force de vente
- M1703 — Management et gestion de produit
- M1704 — Management relation clientèle
- D1501 — Animation de vente
- D1401 — Assistanat commercial

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2091314	Présentiel	Le Faou	31/08/2026	29/06/2028

Source : GREF Bretagne #25180549F