

BTS Négociation et digitalisation de la Relation Client

Diplôme de niveau 5 - RNCP38368

Certificateur : MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPRÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

Date de publication : 11/12/2023

Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028

Lien avec une autre certification professionnelle ou habilitation : Aucune correspondance

FILIÈRE(S) : Vente et commerce

CPF : Eligible



Public

- Candidats âgés de 16 à 29 révolus.
- Au delà, les apprentis.es préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les personnes en situation de handicap ou ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Prérequis

Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel ou d'un diplôme de niveau équivalent (niveau 4).

Modalités et délai d'accès

- Dossier de candidature : diplômes, bulletins et relevés de notes des deux dernières années, CV, lettre de motivation, entretien de motivation et positionnement.
- L'inscription définitive est liée à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise d'accueil
- Remarque : Si à la rentrée de septembre vous n'avez pas encore d'employeur, vous disposez d'un délai de 3 mois pour signer un contrat d'apprentissage (Article de loi L622-12 du Code du travail).

Durée

- Parcours complet : 1350 heures en centre et 2290 heures en entreprise
- Rythme 1 semaine au centre de formation et 1 semaine en entreprise

Rythme de l'alternance

- 1 semaine en centre de formation et 1 semaine en milieu professionnel

Nombre de participants

- 4 à 15 candidat.e.s.

Objectifs

Maîtriser les différentes techniques de prospection et de négociation pour gérer la relation commerciale dans son ensemble en intervenant auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels.

- Vendre les produits et les services de l'entreprise et gérer la relation client
- Créer et diffuser l'information commerciale
- Organiser, gérer et mettre en oeuvre la politique commerciale de l'entreprise
- Participer à l'organisation et au management de l'activité commerciale

Moyens et méthodes pédagogiques

- Apports théoriques, analyse des pratiques et des situations, mises en pratique
- Études de cas, simulations et échanges
- Temps de travail individuel, en sous-groupe et groupe entier
- Modalités techniques : salles de formation, salles informatiques, vidéoprojecteurs, connexion internet sans fil. Ordinateurs fixes et portables, équipés des suites de bureautique standards, imprimantes
- Équipe de formateurs/intervenants expérimentés, responsable pédagogique, tuteur en entreprise

Débouchés professionnels

Commercial(e) terrain

Négociateur(rice) Télévendeur(e)

Animateur(rice) commercial(e)
de site e-commerce

Marchandiseur(se),
e-marchandiseur(se)

Conseiller(ère) client à distance

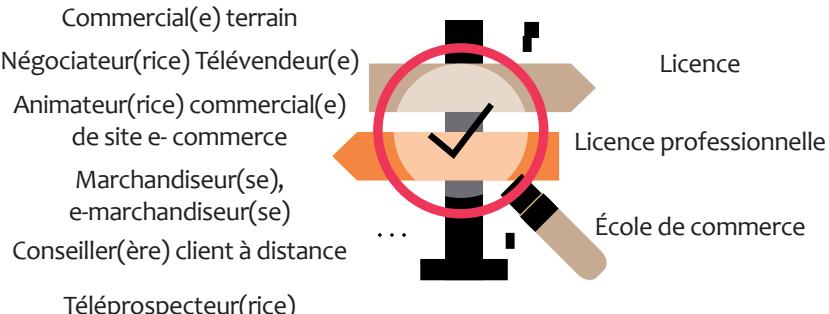
Téléprospecteur(rice)

Perspectives post formation

Licence

Licence professionnelle

École de commerce



Validation / sanction (certificateur)

Brevet de technicien Supérieur NDRC délivré par l'Education Nationale.

En cas d'échec, les candidats qui souhaitent repasser ce BTS peuvent demander à bénéficier de la conservation de leurs notes égales ou supérieures à 10 sur 20 pendant cinq ans.



Valeur ajoutée

- Équipe pédagogique composée de formateurs issus du monde professionnel et de professionnels qui participent à la formation théorique et pratique dans un environnement avec des outils qu'ils côtoient au quotidien.
- Participation à de nombreux challenges et projets.
- Mise à disposition d'un accompagnement social (point écoute) et d'un référent handicap.

€ Tarifs

7650 €, pris en charge par L'OPCO

0 € à charge pour une entreprise du secteur privé.

Pour les entreprises du secteur public se référer au décret article L6211-1.

La formation est gratuite pour l'apprenti (e) et/ou son représentant légal.

Taux de la dernière session de formation

- Taux d'obtention des diplômes : 84%
- Taux de poursuites d'études : 50%
- Taux d'interruptions en cours de formation : 17%
- Taux d'insertion professionnelle à 6 mois, dont taux d'insertion dans l'un des métiers visés par la certification : 100%

Contacts

Référente du service Développement UFA-CFC
Mme Isabelle MOREAUX

07 89 01 72 87

resp.developpement.UFA.CFC@saint-charles-chauny.fr

Développeur d'apprentissage CFA
M. Benoit BATTESTI
06 86 52 99 83
battesti.b@cfajeanbosco.fr



Tout l'apprentissage ici !

Programme

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère 1 - Anglais
- 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

Modalités d'évaluation

- Positionnement
- Évaluations écrites et orales ponctuelles
- Examens blancs écrits et oraux
- Examen officiel du BTS (Mai/Juin)



Accessibilité

Les locaux de l'UFA sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Adaptation pédagogique possible pour les personnes en situation de handicap, suivies par le référent handicap de la structure. Référent handicap de l'UFA Saint Charles : Christophe FLORENT.

Formation accessible sauf restriction liée à l'incapacité et / ou contre-indication médicale.

Référente handicap du CFA Jean Bosco : handicap@cfajeanbosco.fr



contact.ufachauny@gmail.com

03 76 08 00 85



1 rue du Brouage
02300 CHAUNY



saint-charles-chauny.fr

