

FinancementFormation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**TALIS BAYONNE
Sébastien BOURELY
05.64.10.09.13
bayonne@talis-bs.com**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)**Sélection :**Dossier
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Bac validé : admission sur dossier et entretien ou expérience professionnelle significative

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

La digitalisation des activités commerciales oblige le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux. Recommandations, avis, notations sur les réseaux sociaux, forums, blogs deviennent de fait des vecteurs de communication que le commercial doit intégrer pour développer la clientèle et avoir une forte réactivité. C'est un vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en oeuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Il peut devenir attaché commercial, amateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur, e-merchandiseur, commercial web e-commerce. Diplôme d'Etat / BAC + 2 / Niveau 5/ 120 ECTS

Contenu et modalités d'organisation

CULTURE GÉNÉRALE & EXPRESSION • Maîtrise des techniques d'expression écrite et orale • Méthode du résumé - discussion et de la synthèse
LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE • L'étudiant doit être capable de dialoguer dans une perspective professionnelle • D'exploiter des sources d'informations professionnelles dans la langue considérée
CULTURE ECONOMIQUE JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE • L'intégration de l'entreprise dans son environnement • La régulation de l'activité économique • L'organisation de l'activité de l'entreprise • L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise • Les mutations du travail • Les choix stratégiques de l'entreprise
RELATION CLIENT ET NEGOCIATION-VENTE • Cibler la clientèle • Organiser la prospection • Négocier et accompagner la relation client • Organiser et animer un événement omnicanal • Veille commerciale
RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION • Développer la relation client en e-commerce • Gérer la relation client à distance • Maîtriser la relation client omnicanale • Animer la relation client digitale • Gestion de la vente en e-Commerce
RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX • Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs • Développer et piloter un réseau de partenaires • Créer et animer un réseau de vente directe

Commentaires sur la durée hebdomadaire Positionnement et entretien individuel avant l'entrée en formation, adaptation du parcours aux pré-requis pédagogiques éventuellement validés en amont.

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

BTS négociation et digitalisation de la relation client - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?**Suite de parcours**

Possibilité de poursuite sur l'un de nos titres certifiés inscrits au RNCP de niveau 6 reconnus par l'Etat / 180 ECTS : -Responsable d'affaires en Immobilier / spécialisations Gestion locative et Syndic/Transaction/Promotion -Conseiller Financier -Chargé d'affaires commerciale et marketing opérationnel ou de niveau 6 reconnus par l'Etat / 240 ECTS : Manager de Business Unit, Chef de Projet Marketing Communication

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00137054	du 07/10/2019 au 07/05/2021	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro
00250138	du 02/09/2021 au 06/05/2022	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro
00221070	du 04/10/2021 au 05/05/2023	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro
00255968	du 26/09/2022 au 03/05/2024	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro
00346241	du 26/09/2022 au 03/05/2024	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		Non éligible	Contrat app

00346273	du 03/10/2023 au 07/05/2025	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00346243	du 03/10/2023 au 07/05/2025	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00392322	du 07/10/2024 au 30/06/2026	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00392321	du 07/10/2024 au 08/05/2026	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		
00392323	du 07/10/2024 au 30/06/2026	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00522742	du 22/09/2025 au 30/06/2027	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00522743	du 22/09/2025 au 30/06/2027	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE	Non éligible	
00522746	du 22/09/2025 au 30/06/2027	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		