Ref. formation 201907067360

BTS Négociation Digitalisation Relation Client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CENTRE DE FORMATION SAINT JACQUES DE COMPOSTELLE POITIERS
Nicolas MORISSET
05.49.61.60.85
fanny.terrier@stjacquesdecompostelle.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

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Inscription via parcoursup + sélection dossiers

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le titulaire du BTS est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes et dans toute sa complexité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en oeuvre la politique commerciale. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Il peut devenir technico-commercial, animateur commercial site e-commerce, chargé d'affaires ou de clientèle, vendeur, responsable d'équipe, représentant, responsable de secteur, responsable e-commerce, superviseur. Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD, en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée par le biais des admissions parallèles.

Contenu et modalités d'organisation

30 h/semaine dont 19h consacrée à l'enseignement Professionnel. * Relation Client et Négociation vente *Relation client à distance et digitalisation *Relation client et animation de réseaux *Ateliers de professionnalisation - Equipements : ordinateur portable ou tablette numérique - laboratoire de langues - espace de travail modulable en fonction des activités Organisation et suivi : des temps programmés pour échanger avec les tuteurs pédagogiques et professionnels - Suivi de stage individualisé - plage hebdomadaire de devoirs - entraînement aux épreuves orales en présence de professionnels Projets : interventions de professionnels - organisation et mise en place d'événementiels - développement de partenariats avec des réseaux professionnels, Charte Erasmus + : Possibilité de réaliser le stage dans un pays européen - Périodes de stage : 16 semaines de stages au minimum sur les 2 années de formation dans tous types de structures

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**
Commentaires sur la parcours personnalisable **30h par semaine théorique + 35h par semaine en entreprise**

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

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00192796	du 01/09/2020 au 30/06/2022	POITIERS CEDEX (86)	CENTRE DE FORMATION SAINT JACQUES DE COMPOSTELLE POITIERS		MON COMPTE FORMATION	Contrat app, FPC
00224577	du 01/09/2021 au 30/06/2023	POITIERS CEDEX (86)	CENTRE DE FORMATION SAINT JACQUES DE COMPOSTELLE POITIERS		MON COMPTE FORMATION	Contrat app, FPC

00257575	du 01/09/2022 au 30/06/2024	Poitiers (86)	**CENTRE DE FORMATION SAINT JACQUES DE COMPOSTELLE POITIERS**	Contrat app FPC MON COMPTE FORMATION