

# BTS négociation et digitalisation de la relation client

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

GRETA CFA AQUITAINE  
JEAN-FREDERIC N'GUETTA  
05.53.76.02.54  
jean-frederic.nguetta@greta-cfa-aquitaine.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Actif(ve) non salarié(e)  
Elève sous statut scolaire

### Sélection :

Dossier

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

### Conditions d'accès :

\* Avoir entre 16 et 29 ans révolus

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

Le titulaire du BTS est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) 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. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs,...). 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.

## Contenu et modalités d'organisation

S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale Disposer de compétences relationnelles Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Durées de la formation \*1365h en cours du jour  
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné  
Commentaires sur la parcours personnalisable 35

## Validation(s) Visée(s)

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

## Et après ?

### Suite de parcours

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 (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00209254	du 01/09/2021 au 30/06/2023	(40)	GRETA CFA AQUITAINE		Non éligible	 
00168879	du 01/09/2021 au 30/06/2023	(47)	GRETA CFA AQUITAINE		Non éligible	 
00256505	du 01/09/2022 au 30/06/2024	(47)	GRETA CFA AQUITAINE		Non éligible	 