

BTS négociation et digitalisation de la relation client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ISFAC LA ROCHELLE
Celine MIGNONNEAU
05.46.45.10.64
cmignonneau@isfac.fr

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 :

Niveau IV validé

Prérequis pédagogiques :

- Capacités relationnelles Autonomie - Goût du challenge - Mobilité L'ISFAC base son activité sur l'accompagnement des apprenants ce qui permet leur montée en compétences. L'accompagnement commence par la recherche de l'employeur et se poursuit ensuite tout le long du parcours de formation : suivis en entreprise avec le maître d'apprentissage, évaluations et bilans pédagogiques réguliers, accompagnement socio-professionnel et éducatif inhérent au statut d'apprenti. L'ISFAC développe ses méthodes pédagogiques au travers de la multimodalité pour une préparation efficace à l'examen et un apprentissage du métier visé. Les outils d'accompagnement à une pédagogie hybride nous permettent de mettre en œuvre une pédagogie active, tournée vers l'apprenant. La mise en place d'une pédagogie inversée, d'un travail basé en présentiel sur la mise en pratique et l'application d'un accompagnement individuel (synchrone ou asynchrone) en fonction des besoins de chacun. Le choix de cette méthode permet à l'apprenant de développer en plus des connaissances en lien avec le diplôme visé, des compétences transversales comme l'autonomie et la responsabilité, qui seront essentielles à son parcours professionnel. Les séances, animées par des intervenants professionnels du métier, sont basées sur des échanges, des partages d'expérience. Le travail en mode projet est favorisé.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Préparer le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client - Gérer la relation commerciale avec le client de la prospection jusqu'à la fidélisation - Intégrer les outils de la communication digitale dans la relation client pour renforcer le lien avec la clientèle - Intervenir sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat

Contenu et modalités d'organisation

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX - Culture générale et expression - Anglais - Culture Economique, Juridique et Managériale ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS - Communication / Négociation - Marketing classique et Marketing digital - Gestion commerciale - Management d'équipe - Communication digitale et gestion de l'e-réputation : réseaux sociaux, blogs... Notre méthode : L'ISFAC base son activité sur l'accompagnement des apprenants ce qui permet leur montée en compétences. L'accompagnement commence par la recherche de l'employeur et se poursuit ensuite tout le long du parcours de formation : suivis en entreprise avec le maître d'apprentissage, évaluations et bilans pédagogiques réguliers, accompagnement socio-professionnel et éducatif inhérent au statut d'apprenti. L'ISFAC développe ses méthodes pédagogiques au travers de la multimodalité pour une préparation efficace à l'examen et un apprentissage du métier visé. Les outils d'accompagnement à une pédagogie hybride nous permettent de mettre en œuvre une pédagogie active, tournée vers l'apprenant. La mise en place d'une pédagogie inversée, d'un travail basé en présentiel sur la mise en pratique et l'application d'un accompagnement individuel (synchrone ou asynchrone) en fonction des besoins de chacun. Le choix de cette méthode permet à l'apprenant de développer en plus des connaissances en lien avec le diplôme visé, des compétences transversales comme l'autonomie et la responsabilité, qui seront essentielles à son parcours professionnel. Les séances, animées par des intervenants professionnels du métier, sont basées sur des échanges, des partages d'expérience. Le travail en mode projet est favorisé.

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

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00196126	du 01/09/2020 au 30/04/2021	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE		  	

00182370	du 01/09/2020 au 30/06/2022	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	  
00208545	du 01/09/2021 au 30/06/2023	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	  
00208546	du 01/09/2021 au 30/06/2022	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	  
00255884	du 05/09/2022 au 28/06/2024	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	  
00332581	du 01/09/2023 au 30/06/2025	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	Non éligible 
00332583	du 01/09/2023 au 30/06/2025	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	Non éligible 
00333576	du 04/09/2023 au 30/04/2024	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	 
00395760	du 02/09/2024 au 30/06/2026	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	Non éligible 
00395757	du 02/09/2024 au 31/05/2025	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	 
00395762	du 02/09/2024 au 30/06/2026	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	Non éligible 
00522809	du 01/09/2025 au 30/06/2026	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	 
00522812	du 01/09/2025 au 30/06/2027	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	Non éligible 
00522817	du 01/09/2025 au 30/06/2027	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	Non éligible 
00651387	du 01/09/2026 au 30/06/2027	La Rochelle (17)	ISFAC LA ROCHELLE	 

00651388

du 01/09/2026 au
30/06/2028

La Rochelle
(17)

ISFAC LA
ROCHELLE

Non
éligible



00651389

du 01/09/2026 au
30/06/2028

La Rochelle
(17)

ISFAC LA
ROCHELLE

Non
éligible

