

FinancementFormation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**SUD MANAGEMENT
BARDIN Véronique
05.53.48.41.43
v.bardin@sudmanagement.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
Tests
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Tout public titulaire du BAC ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP. Réussir les tests et entretiens de sélection. Signer un contrat d'alternance

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

L'activité du titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client s'inscrit dans un contexte de mutation des métiers commerciaux sous les effets conjugués de l'élévation du degré d'exigence du consommateur, de l'ouverture des marchés et des évolutions technologiques. Ce technicien supérieur est un vendeur-manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires compatible avec une optique de développement durable. Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif. La maîtrise des technologies de l'information et de la communication spécifiques à son métier conditionne sa performance et sa productivité commerciales. Le titulaire de ce diplôme est la première interface entre l'entreprise et son marché. À ce titre, il participe à l'intelligence commerciale de l'organisation.

Contenu et modalités d'organisation

RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION-VENTE • Cibler et prospecter la clientèle • Négocier et accompagner la relation client • Organiser et animer un événement commercial • Exploiter et mutualiser l'information commerciale • **RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION** • Maîtriser la relation omnicanal • Animer la relation client digitale • Développer la relation client en e-commerce **RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RESEAUX** • Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs • Développer et animer un réseau de partenaires • Créer et animer un réseau de vente directe **CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIAL** Ce bloc d'enseignements permettra aux apprenants d'analyser diverses situations économiques, juridiques ou encore managériales dans lesquelles l'entreprise est susceptible de se trouver. Sur cette base, ils sauront mettre en place un diagnostic pour faciliter une décision stratégique de direction. **CULTURE GENERALE, EXPRESSION ET LANGUE ETRANGERE** Les points abordés lors de la formation : Communiquer à l'écrit : appréhender et réaliser un message écrit, respecter les contraintes de la langue écrite, synthétiser des informations, répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture Communiquer à l'oral : s'adapter à la situation (maîtrise des contraintes de temps, de lieu, d'objectifs et d'adaptation au destinataire, choix des moyens d'expression appropriés, prise en compte de l'attitude et des questions du ou des interlocuteurs), organiser un message oral.

Durées de la formation *1350h en cours du jour

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé****Validation(s) Visée(s)****BTS négociation et digitalisation de la relation client - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)** Éligible au CPF**Et après ?****Suite de parcours**

Bac+3 Chef de Projet Web et stratégie digitale (1 an) Bac+3 Responsable de Développement Commercial (1 an) Bac+3 Responsable Opérationnel Rétail (Responsable de la Distribution) (1 an) Bac+3 Responsable Ressources Humaines (1 an)

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00184750	du 28/09/2020 au 30/06/2022	(47)	SUD MANAGEMENT		  	
00211374	du 31/08/2021 au 30/06/2023	(47)	SUD MANAGEMENT		  	
00256067	du 30/08/2022 au 28/06/2024	(47)	SUD MANAGEMENT		  	
00343103	du 04/09/2023 au 30/06/2025	(47)	SUD MANAGEMENT		Non éligible 	

00343109du 04/09/2023 au
30/06/2025

(47)

**SUD MANAGEMENT
- VILLENEUVE S/
LOT**Non
éligible**00414939**du 02/09/2024 au
30/06/2026

(47)

SUD MANAGEMENTNon
éligible**00414940**du 02/09/2024 au
30/06/2026

(47)

**SUD MANAGEMENT
- VILLENEUVE S/
LOT**Non
éligible