

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE

Marina CERIN

06.63.16.76.76

contact@campus120.cci.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarie(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

- Candidater en ligne - Se présenter et satisfaire à l'entretien de motivation - Rentrée prévue en Septembre / Octobre À partir de 15 ans sous condition et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en alternance Sans condition d'âge pour les personnes en situation de handicap

Prérequis pédagogiques :

Titulaire du niveau 4 (bac ou autres)

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Communiquer et négocier, manager et gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation pour tous types de clients (professionnels, particuliers et collectivités). La relation client peut s'envisager sous toutes ses formes (en présentiel, à distance et e-relation). Le Conseiller Commercial version 2.0 est amené à : – Gérer un portefeuille clients – Négocier, vendre en direct ou à distance, – Organiser un événementiel, – Animer des réseaux professionnels. À terme, cette formation permet d'évoluer vers les métiers suivants : conseiller commercial, chargé de clientèle, télévendeur, responsable de secteur.

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 client omnicanale • Animer la relation client digitale • Développer la relation client en e-commerce Relation Client et Animation de Réseaux : • Planter et promouvoir l'offre chez des distributeurs • Développer et piloter un réseau de partenaires • Créer et animer un réseau de vente directe Formation générale : • Culture générale et expression • Communication en langue vivante étrangère • Culture économique, juridique et managériale

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)

Et après ?

Suite de parcours

Suite à cette formation, les diplômés peuvent poursuivre leurs études sur des formation de niveau Bac +3 : - Responsable de la Distribution Omnicanale - Responsable de Développement Commercial - Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance - Responsable Management Durable QSE - Chargé du Développement des Ressources Humaines

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00253995	du 30/08/2022 au 30/06/2024	POITIERS (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE		Non éligible	 
00334795	du 30/08/2023 au 30/06/2025	POITIERS (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE		Non éligible	
00414437	du 30/08/2024 au 30/06/2026	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE		Non éligible	

00535340	du 01/09/2025 au 02/07/2027	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE	Non éligible	
00535339	du 01/09/2025 au 02/07/2027	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE	Non éligible	
00651025	du 01/09/2026 au 30/06/2028	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE	Non éligible	
00651026	du 01/09/2026 au 30/06/2028	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE	Non éligible	