

# BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

<b>Financement</b>
Formation professionnelle continue Non conventionnée / sans dispositif
<b>Organisme responsable et contact</b>
CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE <b>Marina CERIN</b> 06.63.16.76.76 contact@campus120.cci.fr
<b>Accès à la formation</b>
<b>Publics visés :</b>
Demandeur d'emploi Jeune de moins de 26 ans Personne handicapée Salarier(e) Actif(ve) non salarié(e)
<b>Sélection :</b>
Dossier Entretien
<b>Niveau d'entrée requis :</b>
Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)
<b>Conditions d'accès :</b>
- 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
<b>Prérequis pédagogiques :</b>
Titulaire du niveau 4 ( bac ou autres )
<b>Contrat de professionnalisation possible ?</b>
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 : • Implanter 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 formations 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
<b>00253995</b>	du 30/08/2022 au 30/06/2024	POITIERS (86)	<b>CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE</b>	Non éligible		
<b>00334795</b>	du 30/08/2023 au 30/06/2025	POITIERS (86)	<b>CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE</b>	Non éligible		
<b>00414437</b>	du 30/08/2024 au 30/06/2026	Poitiers (86)	<b>CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE</b>	Non éligible		

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