

E-BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CFA ACADEMIQUE DE POITIERS
CFA Académique de Poitiers
05.49.36.62.22
cfa.acad@ac-poitiers.fr

Accès à la formation

Publics visés :

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

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 ?

Non

Objectif de la formation

Formation hybride en partenariat avec le CNED. 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

Cette formation bénéficie d'un calendrier de l'alternance original, avec 3 semaines de regroupements et une alternance hebdomadaire entreprise/CFA permettant aux apprentis de suivre les séquences pédagogiques du CNED. L'apprenti dispose d'un accompagnement pédagogique réfléchi et régulier autour de temps spécifiques de retours d'expériences mensuels. Une pédagogie innovante qui associe l'alternance, l'e-learning et des regroupements en présence. Une immersion privilégiée en milieu professionnel, centrée sur la pratique, avec une présence sur toute la semaine en entreprise et des temps, au sein-même de l'entreprise consacrés à la formation sur la plateforme e-learning. Une grande souplesse : je me forme où je veux, quand je veux en fonction de l'activité au sein de l'entreprise...seul mais en échangeant avec mes professeurs et avec les autres alternants. Un apprentissage est organisé grâce à des outils e-learning variés et performants : plateforme de formation, classes virtuelles, tutorat disciplinaire, forum, etc. Un suivi pédagogique personnalisé qui structure la progression de chaque apprenti tout au long de la formation, piloté par des professeurs experts dans chaque discipline et par un formateur référent qui vous accompagne tout au long de votre formation. 1 semaine de regroupement chaque trimestre pour faire un point, revoir des fondamentaux, échanger avec les formateurs et partager les retours d'expériences pratiques vécues par chacun.

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)

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00343916	du 01/09/2023 au 30/06/2025	POITIERS (86)	LYCÉE DU BOIS D'AMOUR		Non éligible	
00395546	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Poitiers (86)	LYCÉE DU BOIS D'AMOUR		Non éligible	
00535027	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Poitiers (86)	LYCÉE DU BOIS D'AMOUR		Non éligible	
00580988	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Poitiers (86)	LYCÉE DU BOIS D'AMOUR		Non éligible	