BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Financement

Formation professionnelle continue Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

DIDEROT EDUCATION CAMPUS - SIEGE

Fanny CRUZ

09.80.80.80.75 financement@diderot-education.com

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 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

BAC ou niveau équivalent validé

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Cette action de formation permet d'obtenir le Brevet de Technicien Supérieur de niveau 5 Négociation et Digitalisation de la Relation Client, Code NSF 312, enregistré au RNCP par arrêté du 19/02/2018 publié au JO le 19/02/2018. Le Brevet de Technicien Supérieur (BTS) est un diplôme d'Etat délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur. L'Organisme de formation Diderot Education Campus est habilité par les différentes académies (Rectorats) au sein desquelles il est implanté à préparer ladite formation et présenter des candidats à l'examen national du BTS. Cette certification donne accès à la profession de vendeur, représentant, commercial terrain, négociateur, délégué commercial, conseiller commercial, chargé d'affaires ou de clientèle, technico-commercial, télévendeur, téléconseiller, téléopérateur, conseiller client à distance, chargé d'assistance, téléacteur, téléprospecteur, technicien de la vente à distance de niveau expert, animateur commercial site e-commerce, assistant responsable e-commerce, commercial web-e-commerce Merchandiser, chef de secteur, e-merchandiser animateur réseau, animateur des ventes, vendeur à domicile, représentant, ambassadeur, quelles que soient les appellations utilisées qui peuvent différer en fonction du secteur d'activité (- Débouchés).

Contenu et modalités d'organisation

Cet objectif professionnel suppose l'acquisition de compétences requises dans le cadre des différentes activités exercées par ces professionnels : - Cibler et prospecter la clientèle ; - Négocier et accompagner la relation client ; - Organiser et animer un événement commercial ; - Exploiter et mutualiser l'information commerciale ; - Maîtriser la relation omnicanale ; - Animer la relation client digitale ; - Développer la relation client en e-commerce ; - Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs ; - Développer et animer un réseau de partenaires ; - Créer et animer un réseau de vente directe ; - 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 ; - S'adapter une situation d'échange ; - Organiser un message oral ; - Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale ; - Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridique so u managériales ; - Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique ; - Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée. Le parcours pédagogique est composé des unités d'enseignement suivantes : - Culture générale et expression ; - Communication en langues vivantes étrangères ; - Culture économique, juridique et managériale ; - Pelation client et négociation-vente ; - Relation client à distance et digitalisation ; - Relation client et animation de réseaux ; - Atelier de professionnalisation.

Commentaires sur la durée hedmomadaire collectif

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

Les certifiés peuvent poursuivre leur parcours de formation en visant une certification professionnelle de niveau 6 dans le domaine de la relation client et de la négociation. Ils ont notamment la possibilité de viser la certification professionnelle de niveau 6 de Chargé(e) de développement stratégique, enregistrée au RNCP et également délivrée par l'Organisme de formation Diderot Education Campus.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00412211	du 01/09/2024 au 31/08/2026	Bordeaux (33)	DIDEROT EDUCATION CAMPUS		Non éligible	Contrat
00533428	du 01/09/2025 au 31/08/2027	Bordeaux (33)	DIDEROT EDUCATION CAMPUS		Non éligible	Contrat