

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AFTRAL - GIRONDE
Emilie VERDIERE
05.57.77.92.86
emilie.verdierre@aftral.com

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 :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Diplôme du BACCALAUREAT ou équivalent

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Cette formation a pour objectif de former des commerciaux experts en relation clientèle, capables d'offrir des prestations sur-mesure. Les compétences développées durant le cursus incluent : - Développer la relation client et assurer la négociation de la relation client - Gérer la relation client à distance et de la vente en e-commerce - Animer les réseaux de distributeurs, de partenaires et de vente directe

Contenu et modalités d'organisation

- Cibler et prospecter la clientèle : Identifier les clients potentiels et mener des actions de prospection. (Négocier et accompagner la relation client : Conduire des négociations commerciales et maintenir des relations de qualité. (Organiser et animer un événement commercial : Planifier et gérer des événements pour promouvoir les produits et services. - Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs : Assurer la visibilité et la disponibilité des produits chez les distributeurs. - Maîtriser la relation omnicanale : Gérer les interactions clients sur tous les canaux de communication. - Animer la relation client digitale : Utiliser les outils numériques pour interagir avec les clients. - Développer la relation client en e-commerce : Optimiser les ventes en ligne et gérer les plateformes e-commerce. - Développer et animer un réseau de partenaires : Créer et entretenir des partenariats commerciaux.

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
00523703	du 08/09/2025 au 03/09/2027	Artigues-près-Bordeaux (33)	AFTRAL - GIRONDE		Non éligible	