

Financement
Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif
Organisme responsable et contact
COMPETENCES COMMERCE & INTERNATIONAL SIEGE POIDEVIN Anne-Sophie 06.73.11.56.65 annesophie.poidevin1@competences-developpement.fr
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
Niveau d'entrée requis :
Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)
Conditions d'accès :
<i>Non renseigné</i>
Prérequis pédagogiques :
<i>Non renseigné</i>
Contrat de professionnalisation possible ?
Oui

Objectif de la formation

Gérer l'intégralité de la relation client, de la prospection à la fidélisation, en présentiel, à distance et via le web ; développer les compétences en e-commerce et animation de réseaux.

Contenu et modalités d'organisation

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA NÉGOCIATION-VENTE Savoir proscrire et vendre, être capable de répondre aux demandes clients, communiquer efficacement, organiser un événement commercial, estimer la performance d'une action commerciale
GÉRER LA RELATION CLIENT À DISTANCE ET LA DIGITALISATION Savoir produire, publier et assurer la visibilité des contenus digitaux, impulser, entretenir et réguler une dynamique e-relationnelle, développer la relation client en e-commerce, dynamiser un site de e-commerce, faciliter et sécuriser la relation commerciale, diagnostiquer l'activité de e-commerce. Savoir produire, publier et assurer la visibilité des contenus digitaux
Impulser, entretenir et réguler une dynamique e-relationnelle Développer la relation client en e-commerce
Dynamiser un site de e-commerce Faciliter et sécuriser la relation commerciale
Diagnostiquer l'activité de e-commerce
ANIMER LA RELATION CLIENT ET LES RÉSEAUX Comprendre les différents canaux de commercialisation et de distribution, prendre en compte les différents types de relations distributeurs, comprendre l'environnement et les partenaires d'une entreprise
DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES EN ENTREPRISE

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)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Conseiller de clientèle, Animateur réseau, Téléconseiller, Commercial, Chargé d'affaires, Prospecteur, Promoteur des ventes

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00638758	du 03/09/2026 au 30/06/2028	Bordeaux (33)	AIPF	Non éligible		
00640102	du 03/09/2026 au 30/06/2028	Bordeaux (33)	AIPF	Non éligible		
00640103	du 03/09/2026 au 30/06/2028	Bordeaux (33)	COMPETENCES COMMERCE & INTERNATIONAL SIEGE	MON COMPTE FORMATION		