



VOUS

- Bac général
- Bac technologique
- Bac professionnel
- Coursus universitaire

BTS

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Contrat de professionnalisation

VOTRE PROJET

- Négociateur,
- Responsable de secteur,
- Commercial e-commerce,
- Conseiller clientèle,
- Animateur commercial,
- Responsable d'agence...

OBJECTIFS

- Préparer le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, diplôme délivré par l'Education Nationale
- Gérer la relation client dans sa globalité, sous toutes ses formes, en présentiel, à distance ou en e-relation
- Intervenir sur l'ensemble des activités commerciales, prospection, négociation et fidélisation
- Utiliser la digitalisation de la relation commerciale pour créer et développer un portefeuille client et renforcer les liens avec la clientèle.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Service commercial des petites, moyennes et grandes entreprises proposant des biens et des services à une clientèle de particuliers et/ou de professionnels.

CONDITIONS D'INSCRIPTION



**OBTENTION DU BACCALAURÉAT
OU SON EQUIVALENT**



**PRE-INSCRIPTION
EN LIGNE**



**ENTRETIEN
D'ADMISSION**

L'ADMISSION AU CIPECMA EST DÉFINITIVE À LA
SIGNATURE DU CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION.

BTS

CONTENU PÉDAGOGIQUE

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Communication / Négociation
- Management des équipes
- Marketing
- Savoirs technologiques et digitaux
- Gestion commerciale

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Culture Générale et expression
- Economie et Droit
- Anglais

CONTACT

Contacts : Mireille BRUNET - Laurence LOPEZ
Mails : mbrunet@cipecma.com - llopez@cipecma.com

ACTIVITÉS EN ENTREPRISE DURANT LE BTS

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



VENTE ET GESTION DE LA RELATION CLIENT

- Création et développement de clientèle
- Mise en place d'opérations commerciales
- Fidélisation client
- Évaluation de la performance commerciale



GESTION DE LA RELATION COMMERCIALE À DISTANCE ET DIGITALISATION

- Vente à distance
- Création et animation commerciale de sites web
- Animation commerciale de forums, réseaux sociaux...
- Vente en e-commerce



ANIMATION DE RÉSEAUX

- Vente et animation commerciale de réseaux de distributeurs
- Animation de réseaux de partenaires
- Animation de réseaux de vente directe

DEROULEMENT

Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Relation Client

- **1 100 heures** minimum de formation sur **2 ans** en alternance (2 jours en centre de formation, 3 jours en entreprise)
- Le **CIPECMA** assure la conception des cours en s'appuyant sur le référentiel BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client de l'Education Nationale.
- Les cours sont dispensés en français par des formateurs qualifiés (vous pouvez les obtenir sur demande) selon des critères détaillés sur le site www.cipecma.com - rubrique : Le Groupe Cipecma / Notre approche pédagogique.

POURSUITE D'ETUDES

ENTRER EN ÉCOLE DE COMMERCE

OU

LICENCES PRO.

OU

DIPLÔMES UNIVERSITAIRES