

BTS

NEGOCIATION

DIGITALISATION

RELATION CLIENT

Ce vendeur commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité, contribue fortement à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Il doit aussi maîtriser les technologies de l'information et de la communication liées à la digitalisation des activités commerciales.

Vente BAC + 2
Alternance



Conditions d'accès à la formation

- Etre titulaire du baccalauréat.
- Signer un contrat d'apprentissage (pour les moins de 30 ans) ou de professionnalisation, d'une durée de deux ans, avec un employeur.

Conditions de réussite

- Assiduité
- Respect des consignes de l'encadrement en entreprise et à l'IMSE
- Implication de l'entreprise garantissant une activité adaptée au référentiel de formation prenant en compte les progressions pédagogiques
- Implication de l'apprenant dans les tâches confiées

Objectif de formation

Le titulaire du B.T.S. Négociation et Digitalisation de la Relation Client devra être capable d'assumer dans son activité professionnelle, les fonctions suivantes :

- Gestion de la relation client (développement du portefeuille clients, participation à des salons, exploitation de l'information commerciale...) et vente-négociation
 - Gestion de la relation client à distance, de la e-relation client, de la vente en e-commerce
 - Animation de réseaux de distributeurs, de partenaires et de vente directe
- Ses activités nécessitent la mise en œuvre de compétences liées aux outils digitaux : réseaux sociaux, site internet, site marchand...*

Contenu de la formation

Domaine professionnel

Relation client et négociation-vente
Relation client à distance et digitalisation
Relation client et animation de réseaux

Domaines généraux

Culture générale et Expression
Communication en langue vivante étrangère : Anglais
Culture économique, juridique et managériale

Modalités d'évaluation

Examen ponctuel terminal sanctionné par un diplôme national

Modalités pédagogiques

- 1350 heures de formation à l'IMSE sur 2 ans
- 2 jours par semaine (lundi et mardi) + 1 mercredi par mois à l'IMSE. 8h/jour
- Le reste de la semaine en entreprise
- Cours théoriques et travaux pratique animés par des enseignants et formateurs issus du monde professionnel.
- Effectif minimum 12



imsé

Institut
des Métiers
de Saint-Étienne

La force de l'alternance

Institut des Métiers de Saint-Etienne

1 Rue Auguste Colonna • BP 60098 • 42010 Saint-Etienne cedex 2

04 77 59 31 80 – communication@im-saintetienne.fr

www.im-saintetienne.fr