CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
CCI FORMATION
Angers - Cholet - Saumur

FAITES LE CHOIX D'UN APPRENTISSAGE
AU CŒUR DES ENTREPRISES



# Formation

## BTS Négociation et digitalisation de la relation client

### Vente Commerce

### Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un commercial généraliste multicanal qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client :

- Mise en œuvre d'une stratégie commerciale et marketing
- Création de relation commerciales de proximité avec un client
- Gestion de multiples points de contact d'une relation commerciale
- Actions de communication internes et externes
- Fonctions de prospection clientèle, négociation-vente et d'animation de réseaux
- Développement de la relation client en e-commerce
- Développement et pilotage d'un réseau de partenaires
- Animation d'un réseau de vente directe
- Veille au respect des règles éthiques et déontologiques

### Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable de :

- 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

### Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation, ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.

Formulez vos vœux sur Parcoursup.

Image not found or type unknown

**Prérequis :**

**Bac ou équivalent**

### Niveau d'entrée
Bac ou équivalent

### Type de formation
Diplômant

### Durée
2 ans

### Niveau de sortie
Bac +2 ou équivalent

### Accessibilité
Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par des réseaux de transports urbains. Pour plus d'informations, consultez notre page dédiée.

### Type de contrat
Toutes nos formations sont accessibles sous contrats d'apprentissage, contrats de professionnalisation, pro A
Pour tout autre profil consultez-nous.

### Diplôme obtenu
BTS Négociation et digitalisation de la relation client
Code diplôme : 32031212

### Coût de la formation
Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation.
Prise en charge par OPCO et/ou entreprises.
Tarif : €.
Nous consulter pour les possibilités de prises en charge.

### Lieux de formation
**Centre Pierre Cointreau**
132 av de Lattre de Tassigny - CS 51030 49015 Angers cedex 01

Labellisé LUCIE 26000 RSE Positive labellucie.com

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Certification qualité délivrée pour les catégories suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
FORMATION PAR APPRENTISSAGE
VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE
BILANS DE COMPÉTENCES

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

**CCI Formation Angers - Cholet - Saumur**
formation@maineetloire.cci.fr www.cciformation49.fr 02 41 20 49 00

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

# La formation

## 1 Programme

### Enseignement professionnel :

**Relation client et négociation-vente**

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

**Relation client à distance et digitalisation**

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

**Relation client et animation de réseaux**

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

### Enseignement Général

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère (anglais)
- Culture économique, juridique et managériale

## 2 Méthodes

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.
Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.
Pour découvrir nos équipements, retrouver ces informations sur notre page Filière et / ou Campus.

## 3 Évaluation

Modalités d'évaluations intermédiaires et finales

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

Les épreuves de validation du diplôme se déroulent en cours et en fin de formation, conformément au règlement d'examen en CCF de ce diplôme.
Si le candidat obtient la moyenne générale à l'issue des différentes situations d'évaluation, il valide son diplôme.

Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

# Et après ?

## 4 Poursuite de formation

## 5 Métiers & entreprises

**Les métiers**

- Commercial / Représentant
- Négociateur / Conseiller commercial
- Chargé d'affaires ou de clientèle / Technico-commercial
- Téléconseiller / Commercial e-commerce
- Animateur des ventes

**Les entreprises**

- Entreprises ou organisations de toutes tailles proposant des biens et/ou des services à des clients particuliers ou professionnels (artisanat – industrie – commerce et services – associations)

# Partenaires

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)