

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

NIVEAU
BAC+2

COMMERCE ET DISTRIBUTION



CCI Sud Formation



90 diplômes
du CAP au BAC+5

14 établissements
en Occitanie

85% d'embauche
3 mois après
l'obtention
du diplôme

87% de réussite
aux examens

◀◀ PRÉ-REQUIS

- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise
- Pour un contrat d'apprentissage : avoir entre 16 et 30 ans
- Pour un contrat de professionnalisation : pas de limite d'âge
- Être titulaire d'un Bac ou d'un diplôme de niveau IV
- Être titulaire d'un permis B

🎯 COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Renforcer la présence commerciale
- Fidéliser une clientèle et développer le portefeuille clients
- Conquérir un nouveau secteur géographique ou de clientèle et mettre en œuvre une campagne commerciale
- Lancer un nouveau produit, proposer un nouveau service

|| MÉTIER

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est un vendeur-manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation. Il a vocation à devenir responsable d'une équipe commerciale. Il exerce son activité dans divers secteurs : services (banques, communication, etc.), biens d'équipement (informatique, bureautique, etc.), biens de consommation courante (fournitures de bureau, fournitures industrielles, alimentaire, etc.).

PROGRAMME

DOMAINE PROFESSIONNEL

- Mercatique
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion commerciale
- Communication commerciale
- Nouvelles technologies d'information et de communication
- Conduite et présentation de projets commerciaux

DOMAINES GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression
- Langue vivante
- Economie et droit, culture économique, juridique et managériale

€ STATUT / COÛT DE LA FORMATION

STATUT > Salarié en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, rémunéré en fonction de son âge et de son année de formation.

COÛT DE LA FORMATION > Formation financée par la Région, la CCI, la taxe d'apprentissage, les entreprises, ou par les OPCA.

🕒 DURÉE DE LA FORMATION

DURÉE > 1 350 h sur 2 ans

▶▶ APRÈS LA FORMATION

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AU SEIN DU RÉSEAU

- ➔ Responsable de Développement Commercial
- ➔ Manager d'entreprise ou de centre de profit

LES MÉTIERS POSSIBLES

- ➔ Chargé d'affaires
- ➔ Conseiller clientèle
- ➔ Agent commercial
- ➔ Commercial BtoB et BtoC
- ➔ Manager d'équipe commerciale

📍 OÙ FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation vous est proposée au sein de nos établissements de :

■ **ARIEGE** > T. 05 61 02 03 31
l.cutler@ariege.cci.fr

■ **AVEYRON** > T. 05 65 75 56 92
m.valaye@aveyron.cci.fr

■ **BÉZIERS**
T. 04 67 80 97 92 / c.fanjaud@sudformation.cci.fr
T. 04 67 80 98 11 / c.salvetat@sudformation.cci.fr
T. 04 67 80 97 19 / m.sesma@sudformation.cci.fr

■ **CARCASSONNE** > T. 04 68 71 38 76
m.cortal@sudformation.cci.fr

■ **MONTAUBAN** > T. 05 63 21 71 14
j.bonaventure@cci-formation.fr

■ **NÎMES** > T. 04 66 87 97 86
recrutement.nimes@sudformation.cci.fr

■ **PERPIGNAN** > T. 04 68 56 23 00 / 04 68 56 78 76
n.cervello@sudformation.cci.fr

■ **TARN (ALBI)**
T. 05 63 49 28 73 / c.rossignol@tarn.cci.fr
T. 05 63 51 47 01 / a.escudier@tarn.cci.fr