



# BTS-Négociation et Digitalisation de la Relation Client

BAC+2, Diplôme Education Nationale - Niveau III  
Durée 2ans

## Conditions d'admission :

### Être titulaire :

- D'un BAC
- D'un niveau BAC ou titre IV

→ Admission sur dossier de candidature, tests et entretien.

## Possibilités d'admission :

- Formation initiale
- Alternance
- VAE ( validation des acquis de l'expérience ).

## Les missions :

- Créer des outils de vente
- Faire de la prospection
- Créer des opérations de marketing
- Assurer la démonstration des produits
- Négociateur - Vendre
- Développer les activités commerciales via les outils de digitalisation (site web, applications et Réseaux Sociaux)
- Assurer la communication via les nouvelles technologies
- Analyse, service et fidélisation de la clientèle

## Les débouchés professionnels :

- Agent commercial
- Attaché commercial
- Animateur commercial
- Chargé d'affaire
- Chargé de clientèle
- Chef de secteur
- Chef de vente
- Conseiller clientèle

Le diplôme de "Négociation et Digitalisation de la Relation Client" vous prépare à gérer la relation client dans sa globalité, c'est-à-dire depuis la prospection à la fidélisation.

Le vendeur-manager commercial contribue à une part importante de la croissance du chiffre d'affaire et prend donc part à la stratégie de l'entreprise

Institut de Formation en Alternance

*Partenaire de votre réussite*

📍 20 RUE DES SOEURS DE L'HÔPITAL, 14360 Trouville-Sur-Mer

@ ifa.trouville@gmail.com

☎ 0261530829

🌐 www.ifa-trouville.fr

## Le programme :

### Matières Générales

- Economie
- Droit
- Management des entreprises
- Culture générale et Expression
- Langue Etrangère (Anglais)

### Matières Professionnelles

- Management et Gestion des activités commerciales
- Relation client
- Gestion de la clientèle
- Conduite et présentation de projets commerciaux
- Digitalisation et Relation client à distance
- Animation de réseaux

<u>Epreuve</u>	<u>Coefficient</u>	<u>Forme et durée</u>
Culture Générale et Expression écrite	3	Ecrit - 4h
LV1 - Anglais	3	Oral - 30min
Culture économique, juridique et managériale	3	Ecrit - 4h
Relation client et Négociation-vente	5	Oral - 1h
Relation client à distance et Digitalisation	4	Ecrit - 3h Pratique - 40min
Relation client et Animation réseaux	3	Oral - 40min
Option LV2 - Espagnol, Italien, Russe	1	Oral - 20min

## Poursuite d'étude dans notre établissement :

Titre II "Responsable de développement commercial".

**Institut de Formation en Alternance**  
*Partenaire de votre réussite*

BAC - BTS - TITRE II - TITRE I



IFA Formation Alternance

