

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



Préinscription en ligne

TERTIAIRE



NIVEAU V



Prise en charge par
l'OPCO de l'entreprise
d'accueil



24 mois
1350 heures

RNCP

38368



Contrat
d'apprentissage



Description complète du
référentiel

OBJECTIFS

Former les vendeurs et managers commerciaux de demain qui seront capables de gérer la relation client, de la prospection jusqu'à la fidélisation dans le respect des valeurs de l'entreprise, dans tous les secteurs d'activités et dans tous types d'organisations.

METIERS

Vendeur, commercial, télévendeur, chargé d'affaires et de clientèle, animateur assistant, chef de secteur, e-marchandiseur...

PRÉ REQUIS

- Titulaire d'un BAC Général
- Titulaire d'un BAC PRO de la famille des métiers

QUALITÉS

Curiosité et écoute, dynamisme et ténacité, esprit d'équipe, aisance relationnelle, connaissance des outils numériques, goût du challenge, réactivité et adaptabilité, force de persuasion.

MODALITÉS D'ACCÈS

- Inscription sur Parcoursup
- Dossier de candidature disponible sur le site ou en contactant le service secrétariat
- 15 places disponibles. Date limite de dépôt de candidature le 10/07. Au-delà de cette date, l'inscription est encore possible : contactez le CFA
- Test et entretiens de recrutement
- Délais du traitement du dossier : 10 jours
- Signature d'un contrat d'apprentissage
- Début de la formation : septembre.

TYPES D'ENTREPRISES ACCUEILLANTES

- Communication, assurances, concessions automobiles, industrie, grande distribution, magasin spécialisé, vente directe au particulier, groupes franchisés, e-commerce...

Mise à jour 10/2024



RYTHME DE L'ALTERNANCE

La formation se déroule en 2 ans en apprentissage.

Cycle de l'alternance : selon planning.

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignements généraux

Culture générale et expression, langue vivante 1 et langue vivante 2 facultative.

Enseignements professionnels

Culture économique, juridique et managériale

3 blocs de compétences bien distincts :

- relation client et négociation - vente
- relation client à distance et digitalisation
- relation client et animation réseaux

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôles ponctuels.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Cours théoriques et exercices pratiques en ateliers
- Suivi personnalisé des projets
- Ateliers dédiés
- Devoirs surveillés
- Examens blancs
- Préparation des oraux

POSSIBILITÉ D'EFFECTUER
UN MINI STAGE
POUR DÉCOUVRIR LA FORMATION

COÛT DE LA FORMATION

La formation est gratuite pour l'alternant. Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

PLUS-VALUE DU CFA

- Internat, Self, Foyer, Salle d'étude et CDI
- Plateaux techniques
- Journée d'intégration

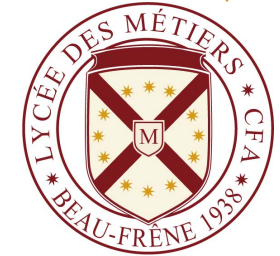
HANDICAP

- Locaux accessibles PMR
- Référente Handicap :
Mme DAJAS :
direction_pro@immac-pau.com

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence pro du domaine commercial
- Ecole supérieure du commerce, de commerce international
- Ecole supérieure de gestion

Ensemble Scolaire
Immaculée Conception



Centre de Formation
d'Apprentis Beau-Frêne

1 avenue du château d'Este
64 140 BILLERE
www.immac-pau.fr

RÉFÉRENT DE FORMATION

Céline BELLANGER
commerce@bformation.fr Tel.
06 16 29 70 04

SECRETARIAT

Isabelle MAUNAS
viescolaire@bformation.fr
Tel. 05 59 72 07 70

BUREAU DES ENTREPRISES

Frantz BARRALLIÉ
frantz.barrallie@bformation.fr
Tel. 06 72 27 19 22

DIRECTION

Patrick DE SOUSA
direction@bformation.fr



n° Déclaration existence : 72.64.02014.64
Siret : 433 264 207 000 21
n°UAI : 06421471