



CCI CHARENTE
FORMATION

— ECOLE DE L'ENTREPRISE —



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

- ANCIEN BTS NÉGOCIATION RELATION CLIENT -



LES + DE L'ALTERNANCE

- EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- FORMATION GRATUITE
- 1 DIPLÔME, 1 MÉTIER
- POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE
- INSERTION PROFESSIONNELLE
- SALAIRE

LIEU DE FORMATION **Site de Cognac**

Campus CIFOP,
ICF Cognac et EGC
deviennent

**CCI CHARENTE
FORMATION**



CCI
BUSINESS



CCI
TECH



CCI
CREATIVE



CCI
SERVICES

CCI Charente Formation pilote 4 pôles qui regroupent 9 écoles ouvertes sur l'entreprise.

Site d'Angoulême

angouleme@ccicharente-formation.fr

Bd Salvador Allende - ZI n°3 - 16 340 L'Isle d'Espagnac

T / 05 45 90 13 13 F / 05 45 90 13 80

Site de Cognac

cognac@ccicharente-formation.fr

102 Avenue Victor Hugo - 16 111 Cognac cedex

T / 05 45 36 32 80 F / 05 45 36 32 88

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

- ANCIEN BTS NÉGOCIATION RELATION CLIENT -

Commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle, le technicien supérieur NDRC est un expert de la relation client sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation). L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NDRC à investir l'usage des sites web, applications et réseaux sociaux pour développer la clientèle. Il intervient dans l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi commercial. Au-delà de ces pratiques professionnelles, il doit posséder une véritable culture numérique pour nouer une relation de proximité avec ses clients.

PÔLE CCI BUSINESS

Cognac, Dorothée Chemin

05 45 36 32 90

dorothee.chemin@ccicharente-formation.fr

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un BAC général, technologique ou professionnel
- Se pré-inscrire sur le site internet www.ccicharente-formation.fr
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

Organisation des études

- Statut : contrat d'apprentissage
- Durée : 2 ans
- Validation : Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client - BAC+2

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Services aux entreprises
- Entreprise industrielle, associative, publique
- Entreprise artisanale

QUALITÉS RECHERCHÉES

- Sens de l'organisation
- Sens relationnel et commercial
- Disponibilité
- Bonne présentation
- Ténacité
- Esprit d'équipe

FORMATION

Enseignement professionnel :

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

Enseignement général :

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

ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

- Développer un portefeuille client
- Prospecter et fidéliser la clientèle
- Négocier et vendre des solutions ou produits
- Organiser et animer des événements commerciaux
- Participer à la communication et à l'animation des outils digitaux
- Animer un réseau de partenaires

ET APRÈS LA FORMATION...

- Bachelor Business Excellia au sein de la Charente Business School
- Diplôme Responsable Développement Commercial NEGOVENTIS (niveau 6) en 1 an
- Vie active