CFA BLAGNAC
Commerce & Services

FICHE FORMATION - FILIÈRE COMMERCE

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

RNCP : 34030
DIPLÔME ÉDUCATION NATIONALE -niveau 5

TAUX DE RÉUSSITE À L'EXAMEN POUR L'ANNÉE 2023 : 67%
Tous nos indicateurs de résultats sont consultables sur :
https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil

MÉTIERS VISÉS

Commercial·e, Téléconseiller·e, Animateur·trice e-commerce, Animateur·trice de réseau.

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Être capable de :

- Cibler et prospecter et développer la clientèle
- Négocier, animer et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Réaliser une veille et une expertise commerciale

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant être un expert de la relation client sous toutes ses formes, (présentiel, à distance, e-relation)

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Avoir satisfait aux prérequis.
Avoir rendu le dossier d'inscription complet.
Période d'inscription de Mars à Décembre.
Entretien individuel.

PRÉ-REQUIS ET NIVEAU D'ENTRÉE

Être titulaire d'un diplôme ou certification de niveau 4.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Notre référente Handicap et Accompagnement socioprofessionnel est à votre écoute pour aménager la formation aux besoins.
Nos locaux et plateaux techniques sont adaptés aux personnes à mobilité réduite.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES / OPÉRATIONNELS

- Développer les relations-clients, et négocier les ventes
- Développer les relations-clients à distance et digitalisation
- Animation relation client, et de réseaux

CONTENU

DOMAINE PROFESSIONNEL

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

DOMAINE GÉNÉRAL

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

MODALITÉS DE SUIVI ET ÉVALUATION DES ACQUIS

Portail Yparéo pour le suivi de l'assiduité et consultation des emplois du temps.
Livret d'apprentissage et visites en entreprise.
Évaluation des acquis : en fin de parcours.
Dispense des domaines généraux possible, nous consulter.
Délivrance d'un certificat de formation et d'une attestation de compétences professionnelles. En cas de validation partielle du diplôme, possibilité de valider les blocs de compétences non acquis durant 5 années maximum.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Le partenariat pédagogique entre l'entreprise et le CFA appelé également pédagogie de l'alternance permet à l'apprenant de développer son portefeuille de compétences à travers des situations de travail.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Plateaux techniques ergonomiques et performants avec matériel professionnel, salles de cours équipées de tableaux interactifs, laboratoire de langues, complexe sportif
Supports pédagogiques remis à l'apprenant
Équipement professionnel individuel, nous consulter.

TARIF

Prise en charge totale dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.
Possibilité de prise en charge partielle ou totale en Formation Professionnelle Continue. Le tarif vous sera communiqué par devis.

DURÉE / RYTHME ALTERNANCE

Formation sur 2 ans.
À partir de 675 heures/an , sur 2 ans.
2 jours au CFA semaine et 3 jours en entreprise/ semaine + 9 semaines de 5 jours au CFA.

SUITES DU PARCOURS

Licence professionnelle e-Commerce et Marketing numérique.

Licence professionnelle Manager technico-commercial.

Licence professionnelle Commercialisation de produits bancaire.

Licence Vente, licence Commerce.

MOYENS HUMAINS

Équipe pédagogique pluridisciplinaire, expérimentée.

Contact : Pôle CSE
candidature@cfablagnac.org
05 62 74 73 72

CONTACT
21 avenue Georges Brassens
31700 BLAGNAC
Tel. : 05 62 74 73 72
accueil@cfablagnac.org
www.cfablagnac.org

Communication © CFA Commerce et Services - Crédits images : ©Alexandra GARROS - @Adobestock