



Le futur titulaire du **Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client** devra faire face aux diverses mutations constantes du monde du commerce tout en occupant une place centrale dans les stratégies commerciales de la structure dans laquelle il opère.

PROGRAMME

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère LV1 (au choix anglais, allemand, espagnol)

Culture économique, juridique et managériale

Relation client et négociation-vente

Relation client à distance et digitalisation

Relation client et animation de réseaux

Atelier de professionnalisation

.....
Langue vivante étrangère LV2 (facultatif)

OBJECTIFS

- Être capable de s'intégrer dans un secteur d'activité, une organisation avec tout type de clientèle
- Être capable de gérer les différents points de contacts physiques et digitaux
- Être capable d'instaurer des relations de confiance durables avec les futurs clients
- Être capable de s'adapter aux différentes mutations des métiers commerciaux

PRÉREQUIS

- Parler, lire et écrire en français
- Être titulaire du baccalauréat ou équivalent
- Disposer de compétences relationnelles
- Maîtriser les outils numériques
- Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits
- Être organisé et autonome

ORGANISATION

Horaires : 08h30 - 12h00 / 13h30 - 17h30

Lieu : 9 quai de Rotterdam 68110 ILLZACH

Durée : En cours de calcul

Alternance : alternance entre cours théoriques et pratiques en présentiel à raison de deux jours par semaine le lundi et le mardi

Pédagogie : apports théoriques et pratiques, mises en situation

Modalités d'évaluation : Contrôle continu tout au long de la formation sous forme d'oraux, de devoirs sur table, QCM...

Moyens : salles de cours, local repas, parking

Inscription : dossier de candidature à remplir

Modalités d'accès : accessible aux personnes en situation de handicap

SUITE DE PARCOURS

Métiers visés : Vendeur(se), Représentant(e), Commercial(e) terrain, Négociateur(rice), Délégué(e) commercial(e), Conseiller(ère) commercial(e), Chargé(e) d'affaires ou de clientèle, Technico-commercial(e), Assistant(e) responsable e-commerce, Télévendeur(se), Marchandiseur, Chef(fe) de secteur

Poursuites d'études : Licence professionnelle dans le domaine commercial, Licence générale dans l'économie-gestion ou en sciences de gestion, école supérieure de commerce ou de gestion, école spécialisée