

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

LIEU DE LA FORMATION

Lycée PAUL PAINLEVÉ
Place des déportés
01100 OYONNAX

Lycée
PAINLEVÉ

SA MISSION

Le titulaire du BTS est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs...).

LA FORMATION

Le BTS se prépare en deux ans, en alternant entreprise et formation au Greta de l'Ain

La formation a donc pour objectif **l'acquisition du diplôme** mais également la **professionnalisation**, spécificité de l'alternance qui permet :

- au stagiaire d'acquérir une **expérience professionnelle** de deux ans en entreprise tout en profitant d'une formation rémunérée,
- à l'entreprise de bénéficier de la formation d'un salarié à sa culture et à ses méthodes.

RECRUTEMENT

- Inscription Parcours SUP
- Recrutement sur dossier (motivation, CV résultats) et entretien,
- Accompagnement dans la recherche d'entreprises.

PUBLIC / PRÉREQUIS

Étudiants titulaires d'un :

- Baccalauréat technologique et Général
- Baccalauréat professionnel Commerce

MODALITÉS

- Formation en alternance :
 - ➔ Contrat d'apprentissage de 2 ans ou contrat de professionnalisation de 2 ans
- Congé individuel de formation

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Bloc de compétences 1 Relation client et négociation vente

- * Cibler et prospecter la clientèle
- * Négocier et accompagner la relation client
- * Organiser et animer un événement commercial
- * Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Bloc de compétences 2 Relation client à distance et digitalisation

- * Maîtriser la relation omni canal
- * Animer la relation client digitale
- * Développer la relation client en e-commerce

Bloc de compétences 3 Relation client et animation de réseaux

- * Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- * Développer et animer un réseau de partenaires
- * Créer et animer un réseau de vente directe

Culture générale et expression

Communiquer oralement

Compréhension de documents écrits



RENSEIGNEMENTS

GRETA DE L'AIN

Site de Bellignat
1 Rue Pierre et Marie Curie
01100 BELLIGNAT

Coordonnatrice de la formation

Mme Florence CLODY
04 74 77 44 74
florence.clody@ac-lyon.fr
greta.ain.oyonnax@ac-lyon.fr

Lycée PAUL PAINLEVÉ

Place des déportés
01100 OYONNAX

Correspondante de la formation

Mme SOMAYA TBATOU
04 74 81 21 03
somaya.tbatou@ac-lyon.fr

INFORMATIONS GRETA DE L'AIN

- ➔ NOTRE DÉMARCHE : Construire en partenariat avec vous la solution sur mesure parfaitement adaptée à vos besoins.
- ➔ Des formateurs spécialisés dans la préparation aux diplômes en alternance
- ➔ 91% de stagiaires satisfaits en 2019
- ➔ 85% de réussite aux examens en juin 2019
- ➔ Une organisation :
 - Certifiée ISO 9001 : 2015 sur les sites de Bourg en Bresse et Ambérieu en Bugey
 - Référencée DataDock
 - Labellisée Eduform
 - Signataire H+



COORDONNÉES GRETA DE L'AIN



Lycée Carriat
1, Rue de Crouy
01000 Bourg-en-Bresse



Tél : 04 74 32 15 90
Fax : 04 74 32 15 94



greta.ain@ac-lyon.fr



www1.ac-lyon.fr/greta/ain



GRETA académie Lyon

GRETA acadelyon



AIN)))

FORMEZ-VOUS À DEMAIN

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

OCTOBRE 2020

