

BTS

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT EN APPRENTISSAGE



BTS

NIVEAU 5



2 ANS

SITE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE (UFA)

UFA du lycée Bernard Palissy - 17100 SAINTES
Tél. : 05 46 92 08 15

Contacts animateurs pédagogiques :

Philippe CADAS | philippe.cadas@palissy.fr | 06 86 87 51 24

Mme Elisabeth MILLET | elisabeth.millet@palissy.fr | 06 14 62 61 71

LE MÉTIER

Le titulaire du BTS est un vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité. 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 technologies de l'information et de la communication (gestion de la relation client à distance, e-relation et vente en e-commerce). Il doit savoir animer les réseaux de distributeurs, de partenaires et de vente directe.

Il peut devenir attaché commercial, animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur.

La formation au Lycée Bernard Palissy de Saintes propose un enseignement en culture et initiation à la langue chinoise

COMPÉTENCES VISÉES

- Avoir le sens de l'organisation et de la gestion de son temps.
- Créatif(ve) motivé(e), mobile, persévérant(e), et disponible.
- Maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

INDICATEURS MOYENS DE LA FORMATION 2019/2020

- Réussite aux examens : 100%
- Taux d'insertion : Non communiqué
- Taux de poursuite d'étude : Non communiqué
- Taux de rupture : se référer aux indicateurs présents sur notre site web www.cfa-acad-poitiers.fr

INSERTION PROFESSIONNELLE

- Attaché(e) commercial(e).
- Chargé(e) de clientèle banque.
- Chef(fe) des ventes.

CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un bac.
- Être âgé.e de moins de 30 ans ou sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap (autres dérogations possibles).
- Avoir signé un contrat d'apprentissage, démarche pour laquelle vous pouvez être conseillé par un développeur de l'apprentissage.

CALENDRIER DE LA FORMATION

- Rythme de l'apprentissage : périodes régulières de 2 jours par semaine ou 1 semaine en formation, le reste en entreprise.
- Volume d'heures d'enseignement général, technologique et professionnel : 1420h.
- Sécurisation du parcours avec la possibilité de passerelle avec la voie scolaire.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle.
- Formation complémentaire.
- École d'ingénieurs.



PLUS D'INFOS
cfa-acad-poitiers.fr

