

## MÉTIERS DU COMMERCE | DE LA VENTE

# BTS

## NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

## EN APPRENTISSAGE



### SITE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE (UFA)

UFA du lycée du Bois d'Amour - 86000 POITIERS

Tél. : 05 49 57 05 05

Contact - Animatrice pédagogique : Laurence Manoir

Email : Laurence.Manoir@ac-poitiers.fr

## 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 oeuvre 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. Il gère la relation commerciale sous toutes ses formes (en présentiel, à distance et e-relation). Il doit savoir animer les réseaux de distributeurs, de partenaires et de vente directe.

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Relation client et négociation vente.
- Relation client à distance et digitalisation.
- Relation client et animation des réseaux.

## INSERTION PROFESSIONNELLE

- Attaché commercial.
- Chargé de clientèle.
- Rédacteur web e-commerce.

## CONDITIONS D'ACCÈS ET PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un baccalauréat.
- Être âgé 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, pour lequel vous pouvez être accompagné.

## CALENDRIER DE LA FORMATION

- Rythme de l'apprentissage par an : périodes régulières de 2/3 jours par semaine ou 1 semaine en centre de formation de septembre à juin, le reste en entreprise.
- Volume d'heures d'enseignement général, technologique et professionnel : 1350h.
- Sécurisation du parcours avec la possibilité de passerelle avec la voie scolaire.

**Nom du certificateur :** Éducation Nationale

**Code RNCP :** RNCP38368 - [www.francecompetences.fr](http://www.francecompetences.fr)

**Date d'enregistrement de la certification :** 11/12/2023

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle.
- Formation complémentaire.
- École de commerce.

## DÉLAIS D'ACCÈS

Date théorique de début de formation : septembre + possibilité d'intégration en cours d'année selon le parcours du candidat.

## MÉTHODES MOBILISÉES

L'apprentissage repose sur le principe de la formation partagée : alternance entre enseignements théoriques et professionnels en centre de formation des apprentis (CFA) et formation au métier chez l'employeur avec lequel l'apprenti a signé son contrat.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités d'évaluation sont conformes au référentiel du diplôme et laissées à l'appréciation des équipes pédagogiques de l'UFA (contrôle en cours de formation, examens ponctuels).

## TARIFS

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de branche / l'entreprise. Pas de reste à charge pour l'apprenti.

Pour plus d'information, nous contacter

## ACCESSIBILITÉ

Tous les établissements membres du CFA académique sont habilités à recevoir du public en situation de handicap.

Nous consulter pour une étude personnalisée par notre référente handicap.

### INDICATEURS MOYENS DE LA FORMATION

Pour connaître les indicateurs moyens de la formation, rendez-vous sur notre site internet à l'adresse suivante ou en scannant le QR Code : [www.cfa-acad-poitiers.fr/nos-indicateurs](http://www.cfa-acad-poitiers.fr/nos-indicateurs)

