BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client 100% PRO

BTS NDRC

Certifiante | Formation continue

Réf. : 23110084F — Mise à jour : 29 novembre 2024

Organisme responsable : **TOTEM INITIAL**

Présentation de la formation

Objectifs

TOTEM FORMATION vous forme en tant que commercial BtoB/ BtoC qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Vous êtes amenés à communiquer, à négocier avec les clients et à partager les informations, organiser et planifier l'activité mais aussi mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise au sein de laquelle vous réalisez votre stage

Dans notre école de commerce à Rennes en Bretagne, nous vous formons pour les missions suivantes

Développer un portefeuille clients à partir de l'analyse de son marché, de son secteur, de son entreprise et des cibles de prospect

Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés aux clients (vente ciblée)

Organiser, animer des évènements commerciaux

Exploiter et enrichir les informations commerciales liées à l'activité de l'entreprise

Programme

Matières générales : Culture économique, juridique et managériale - Culture Générale et Expression - Anglais

Matières professionnelles : Relation client et négociation vente (ciblage, prospection, événementiel, exploitation de l'information commerciale,...) - Relation client à distance et digitalisation (relation client omnicanale, relation client digitale, e-commerce,...) - Relation client et animation de réseaux (implantation et promotion de l'offre, pilotage d'un réseau de partenaires,...) - Ateliers de professionnalisation (sketchs, mises en situation, entraînements...)

Parcours 100% PRO

Rencontres : rencontres professionnelles sur différents secteurs d'activités

Soft Skills Training : théâtre, gestuelle, PNL, créativité, sciences comportementales,..

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau Bac général, pro ou techno, BP	**Niveau BTS - Bac +2**

Liste des certifications

BTS négociation et digitalisation de la relation client

Code RNCP : 38368

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente

M1703 — Management et gestion de produit

M1704 — Management relation clientèle

D1501 — Animation de vente

D1401 — Assistanat commercial

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1873259S	Présentiel	Cesson-Sévigné	01/09/2025	19/05/2027

Source : GREF Bretagne #23110084F