# BTS négociation et digitalisation de la relation client

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 23118098F — Mise à jour : 17 décembre 2024

Organisme responsable : **MFR RUMENGOL**

## Présentation de la formation

### Objectifs

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter une situation d'échange
- Organiser un message oral
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

## Certifications préparées et métiers visés

| Niveau d'entrée | Niveau de sortie |
|---|---|
| Aucun prérequis | 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 |
|---|---|---|---|---|
| 1890253S | Présentiel | Le Faou | 01/09/2025 | 30/06/2027 |

Source : GREF Bretagne #23118098F