



# BTS **N**égociation et **D**igitalisation de la **R**elation **C**lient

➤ Voie scolaire 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année ➤ Apprentissage 2<sup>ème</sup> année

## ☞ Les missions *une forte polyvalence*

- Gérer la relation client et la négociation vente,
- Gérer la relation client à distance et la digitalisation,
- Gérer la relation client et l'animation des réseaux.

## ☞ Les qualités développées *Savoir être et savoir faire*

- Sens des relations humaines,
- Faculté d'adaptation, dynamisme,
- Aptitude au travail en équipe et à la communication,
- Esprit d'initiative et autonomie,
- Rigueur et méthode, responsabilité.

## ☞ Profil :

- Goût du contact, de la communication,
- Amabilité, diplomatie, discrétion, disponibilité,
- Présentation adaptée.

## ☞ Et après...

- Licence professionnelle, Licence de sciences de gestion,
- Université, IAE, Ecole de commerce,
- Bachelor, etc...

## ☞ Vie active

*Les organisations ayant une activité commerciale*

- Commercial,
- Conseiller clientèle,
- Téléconseiller,
- Animateur commercial,
- Animateur commercial de communication web.

Disciplines	Horaires hebdomadaires	
	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année
Culture générale et expression	2	2
Langue vivante étrangère	3	3
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Culture économique, juridique et managériale appliquée	1	1
Relation client et négociation vente	6	6
Relation client à distance et digitalisation	5	5
Relation client et animation de réseaux	4	4
Atelier de professionnalisation	4	4
Enseignement facultatif LV2	2	2

*16 semaines de stage au cours de la formation*

**Procédure d'admission Post-Bac : Parcoursup**

<https://www.parcoursup.fr/>



## Spécificités

- ⇒ Certifications intégrées dans le cursus de formation : Voltaire, Pix, TOEIC
- ⇒ Erasmus +