

BTS NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



1116 h



18/24 mois



Niveau V



Contrat Pro : selon
OPCO / branches
prof



Contrat App : selon
tarifs France
compétences

OBJECTIFS



Le titulaire du BTS Négociation & Digitalisation de la Relation Client est un expert de la relation client sous toutes ses formes et dans toute sa complexité. Il accompagne le client-usager tout au long du processus commercial. Il intervient sur l'ensemble des activités, avant, pendant et après l'acte d'achat. Il appréhende et utilise les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites Web, des réseaux sociaux et des applications.

PROGRAMME DE FORMATION

| | | |
|---|-------|--------|
| CULTURE GÉNÉRALE & EXPRESSION | 88 h | Coef 3 |
| LVI - ANGLAIS | 120 h | Coef 3 |
| CULTURE ÉCONOMIQUE JURIDIQUE & MANAGÉRIALE | 200 h | Coef 3 |
| RELATION CLIENT & NÉGOCIATION VENTE | 186 h | Coef 5 |
| RELATION CLIENT A DISTANCE & DIGITALISATION | 282 h | Coef 2 |
| RELATION CLIENT & ANIMATION DE RÉSEAUX | 224 h | Coef 3 |
| ÉVALUATION | 8 h | - |
| ACCOMPAGNEMENT | 8 h | - |

30

ÉCOLES EN FRANCE

Groupe Alternance a été créé en 1998 par Monsieur Laurent CHAUVEAU, actuel PDG, et compte à ce jour 28 écoles en France.

D

COMME DIPLÔME

Nos diplômes sont reconnus par l'Etat et le monde de l'entreprise.

A

COMME ACCOMPAGNEMENT

Notre équipe pédagogique vous accompagne dans la réussite de vos projets.

E

COMME ENTREPRISE

Nos candidats peuvent directement compter sur des propositions d'alternance de nos entreprises partenaires.

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'ALTERNANCE
GROUPE ALTERNANCE

CONDITIONS D'ADMISSION :

- Titulaire d'un baccalauréat (ou équivalent)
- Dossier de candidature
- Entretien de motivation
- Test d'admission

GROUPE ALTERNANCE MÂCON
03.85.50.36.46 | CONTACT@ALTERNANCE-
BOURGOGNE.COM

