

BTS

NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Inscription sur www.cfa-api.fr ou  **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur

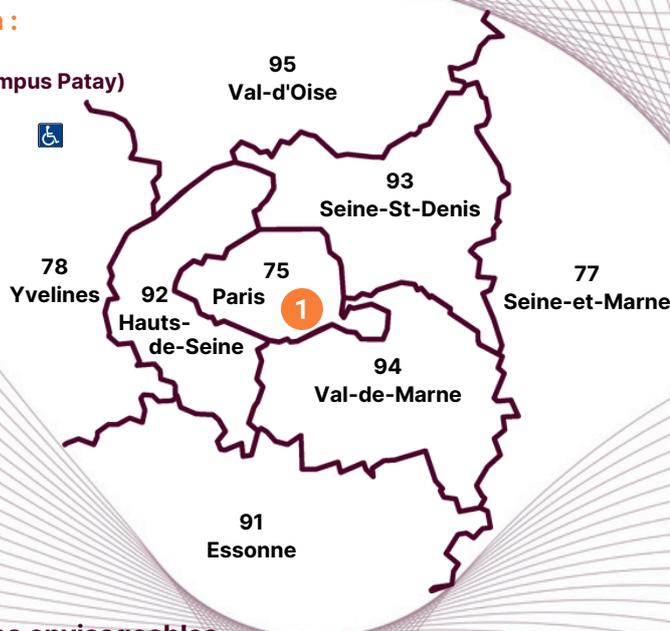
120
crédits
ECTS

Présentation

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clients accompagne le client tout au long du processus commercial. Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires. Il intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat. Il possède une véritable culture numérique pour agir à tout moment et en tout lieu.

Lieux de formation :

1 Lycée Jean Lurçat (Campus Patay)
121-123, rue de Patay
75013 Paris



Après le BTS ?

Poursuites d'études envisageables

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle. Une poursuite d'études est possible en Licence professionnelle du domaine commerciale, en école de commerce ou de gestion.

Postes potentiels

- Prospecteur / Téléprospecteur/ Promoteur des ventes
- Vente / Télévendeur / Négociateur
- Animateur commercial site e-commerce

*Diplôme d'état avec épreuves d'examens en C.C.F. et ponctuelles.
Modalités et délais conformes à la loi.
Tarif public : financé intégralement par l'OPCO et l'entreprise.
Aucun frais de formation, ni d'inscription à la charge de l'élève.

Durée de la formation

2 ans

Conditions d'admission

Sur dossier pédagogique.
Admission définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage.

Contact

contact@agefa.org

Rythme d'alternance

3 jours entreprise / 2 jours école

Programme

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Management de l'équipe commerciale
- Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale
- Développement de la Relation Client et Vente Conseil
- Gestion opérationnelle

Accompagnement individuel

- Aide pour trouver un contrat d'alternance
- Création de CV, lettre de motivation
- Pitch de présentation

BTS

NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Inscription sur www.cfa-api.fr ou  Entrez dans l'enseignement supérieur

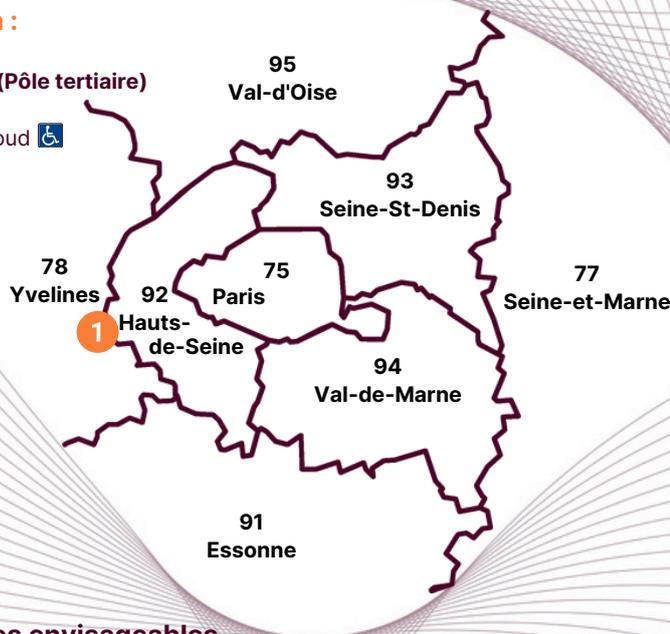
120
crédits
ECTS

Présentation

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clients accompagne le client tout au long du processus commercial. Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires. Il intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat. Il possède une véritable culture numérique pour agir à tout moment et en tout lieu.

Lieux de formation :

1 Lycée Pierre Corneille (Pôle tertiaire)
52, Avenue Pasteur
78170 La Celle Saint Cloud 



Après le BTS ?

Poursuites d'études envisageables

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle. Une poursuite d'études est possible en Licence professionnelle du domaine commerciale, en école de commerce ou de gestion.

Postes potentiels

- Prospecteur / Téléprospecteur/ Promoteur des ventes
- Vente / Télévendeur / Négociateur
- Animateur commercial site e-commerce

*Diplôme d'état avec épreuves d'examens en C.C.F. et ponctuelles.
Modalités et délais conformes à la loi.
Tarif public : financé intégralement par l'OPCO et l'entreprise.
Aucun frais de formation, ni d'inscription à la charge de l'élève.

Durée de la formation

2 ans

Conditions d'admission

Sur dossier pédagogique.
Admission définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage.

Contact

contact@agefa.org

Rythme d'alternance

3 jours entreprise / 2 jours école

Programme

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Management de l'équipe commerciale
- Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale
- Développement de la Relation Client et Vente Conseil
- Gestion opérationnelle

Accompagnement individuel

- Aide pour trouver un contrat d'alternance
- Création de CV, lettre de motivation
- Pitch de présentation

BTS

NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

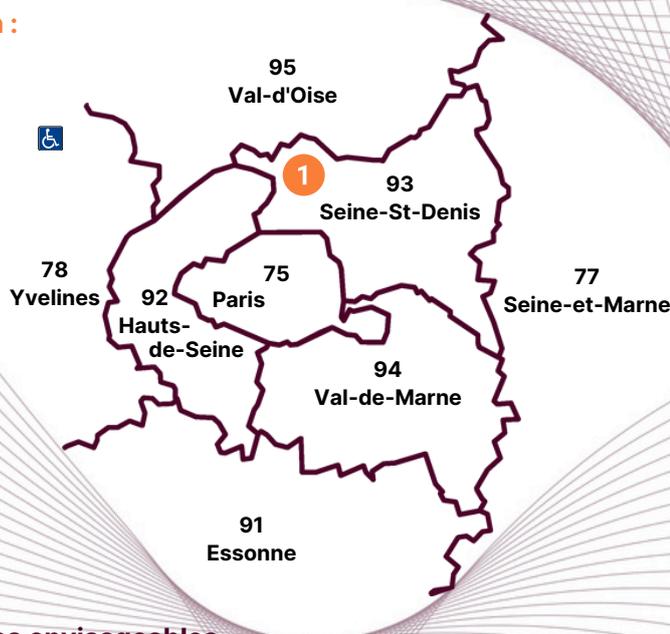
Inscription sur www.cfa-api.frou
 Entrez dans l'enseignement supérieur120
crédits
ECTS

Présentation

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clients accompagne le client tout au long du processus commercial. Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires. Il intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat. Il possède une véritable culture numérique pour agir à tout moment et en tout lieu.

Lieux de formation :

1 Lycée Paul Eluard
15, avenue Jean Moulin
93200 Saint-Denis



Après le BTS ?

Poursuites d'études envisageables

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle. Une poursuite d'études est possible en Licence professionnelle du domaine commerciale, en école de commerce ou de gestion.

Postes potentiels

- Prospecteur / Téléprospecteur/ Promoteur des ventes
- Vente / Télévendeur / Négociateur
- Animateur commercial site e-commerce

*Diplôme d'état avec épreuves d'examens en C.C.F. et ponctuelles.
Modalités et délais conformes à la loi.
Tarif public : financé intégralement par l'OPCO et l'entreprise.
Aucun frais de formation, ni d'inscription à la charge de l'élève.

Durée de la formation

2 ans

Conditions d'admission

Sur dossier pédagogique.
Admission définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage.

Contact

contact@agefa.org

Rythme d'alternance

1 semaine entreprise / 1 semaine école

Programme

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Management de l'équipe commerciale
- Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale
- Développement de la Relation Client et Vente Conseil
- Gestion opérationnelle

Accompagnement individuel

- Aide pour trouver un contrat d'alternance
- Création de CV, lettre de motivation
- Pitch de présentation

BTS

NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

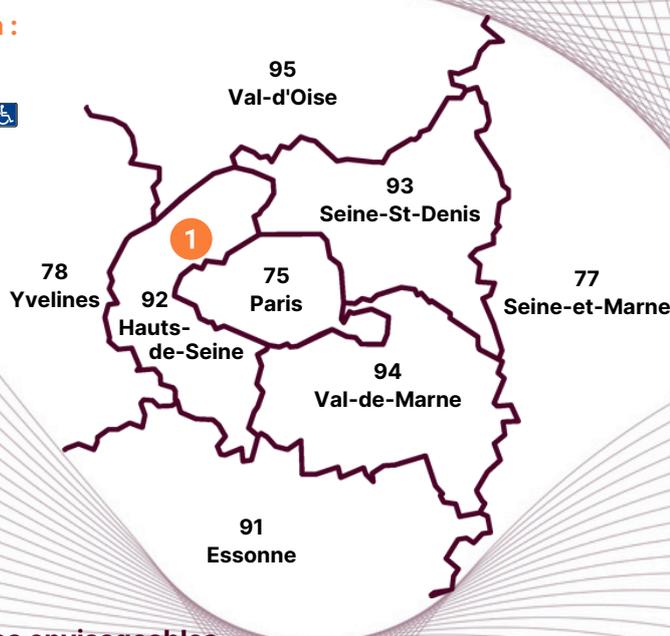
Inscription sur www.cfa-api.fr ou [parcoursup](http://parcoursup.fr)
Entrez dans l'enseignement supérieur120
crédits
ECTS

Présentation

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clients accompagne le client tout au long du processus commercial. Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires. Il intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat. Il possède une véritable culture numérique pour agir à tout moment et en tout lieu.

Lieux de formation :

1 **Lycée Paul Painlevé**
5, rue de la Montagne
92400 Courbevoie



Après le BTS ?

Poursuites d'études envisageables

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle. Une poursuite d'études est possible en Licence professionnelle du domaine commerciale, en école de commerce ou de gestion.

Postes potentiels

- Prospecteur / Téléprospecteur/ Promoteur des ventes
- Vente / Télévendeur / Négociateur
- Animateur commercial site e-commerce

*Diplôme d'état avec épreuves d'examens en C.C.F. et ponctuelles.
Modalités et délais conformes à la loi.
Tarif public : financé intégralement par l'OPCO et l'entreprise.
Aucun frais de formation, ni d'inscription à la charge de l'élève.

Durée de la formation

2 ans

Conditions d'admission

Sur dossier pédagogique.
Admission définitive à la signature d'un
contrat d'apprentissage.

Contact

apprentissageceepainleve@gmail.com

Rythme d'alternance

3 jours entreprise / 2 jours école

Programme

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Management de l'équipe commerciale
- Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale
- Développement de la Relation Client et Vente Conseil
- Gestion opérationnelle

Accompagnement individuel

- Aide pour trouver un contrat d'alternance
- Création de CV, lettre de motivation
- Pitch de présentation