

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

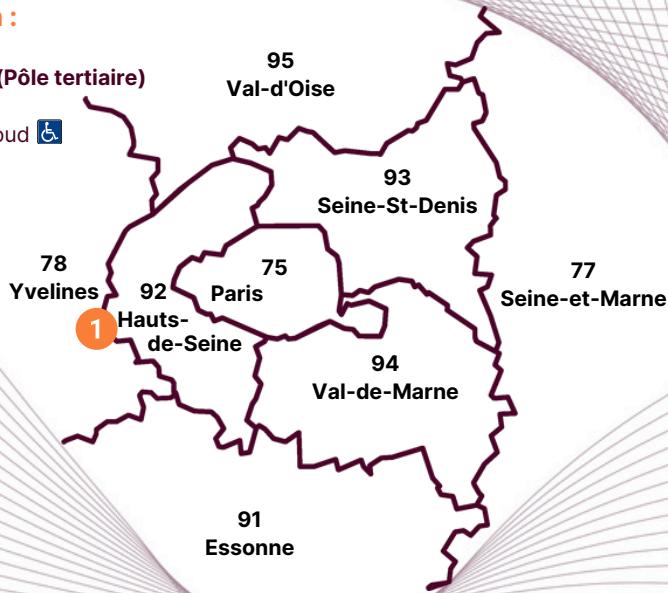
120  
crédits  
ECTS

## Présentation

Le titulaire du BTS Négociation et Digitisation 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 / Télrevendeur / 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](mailto: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

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

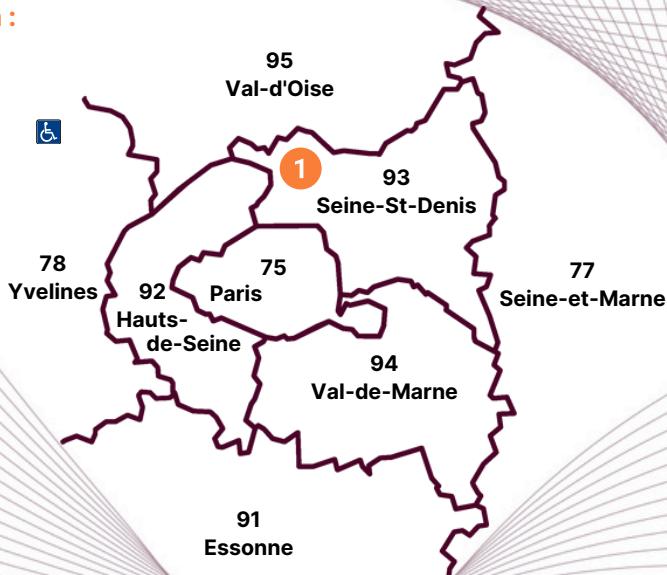
120  
crédits  
ECTS

## Présentation

Le titulaire du BTS Négociation et Digitisation 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 / Télrevendeur / 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](mailto: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

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

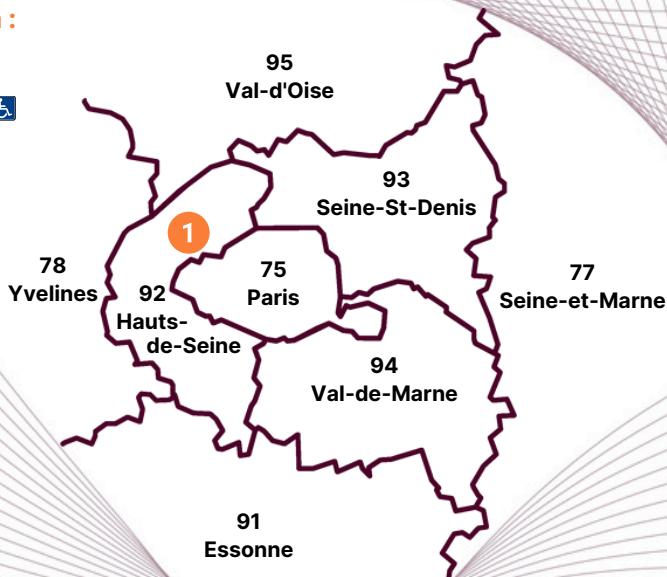
120  
crédits  
ECTS

## Présentation

Le titulaire du BTS Négociation et Digitisation 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

apprentissagelyceepainleve@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