



BAC+2 ALTERNANCE - INITIAL

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est un vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité.

Il/elle communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en oeuvre la politique commerciale.

Il/elle contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il/elle doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

Profil

- Sens du contact
- Ouverture d'esprit
- Fibre commerciale
- Organisation
- Contact client

Métiers visés

- Attaché.e commercial.e
- Chargé.e de clientèle
- Représentant.e
- Responsable des ventes

Modalités d'admission

Pour faire acte de candidature, il faut être au moins titulaire d'un diplôme de Niveau IV (Bac général, technologique, professionnel).

Sélection : sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

Les missions en entreprise

- Développement d'un portefeuille-clients
- Proposition, négociation et vente de solutions et de conseils adaptés aux clients
- Organisation et animation d'événements commerciaux

ISME Nantes - Une école du réseau Sup de Vinci

DIPLÔME	BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client Arrêté du 19/02/2018 - Publié au J.O. du 06/03/2018
RYTHME	<p>En alternance 2 jours école / 3 jours entreprise</p> <p>En initial Stage de 16 semaines minimum</p>
ADMISSION	<p>Niveau BAC+2 après un BAC validé</p> <p>Candidature sur www.isme.fr Dossier > Tests > Entretien</p>
ACCESSIBILITÉ	Accessible aux personnes en situation de handicap
POURSUITE D'ÉTUDES	BAC+3 Responsable du Développement des Affaires

Contrat en alternance
Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage*
de 24 mois

Réponse sous 7 jours

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Culture générale et expression

Appréhender et réaliser un message écrit :

- 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

Communiquer oralement :

- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

Anglais

- Compréhension de documents écrits
- Production et interactions écrites
- Production et interactions orales
- Compréhension de l'oral

Culture économique, juridique et managériale

- L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- La régulation de l'activité économique
- L'organisation de l'activité de l'entreprise
- L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- Les mutations au travail
- Les choix stratégiques de l'entreprise

Ateliers de CEJM appliquée

- L'approfondissement et la contextualisation des notions d'économie, de droit et de management
- La rencontre avec des personnes des secteurs économiques institutionnels ou associatifs

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Relation client et négociation-vente

- Développement de clientèle
- Négociation, vente et valorisation de la relation client
- Animation de la relation client
- Veille et expertise commerciales

Relation client à distance et digitalisation

- Gestion de la relation client à distance
- Gestion de la e-relation
- Gestion de la vente en e-commerce

Relation client et animation de réseaux

- Animation de réseaux de distributeurs
- Animation de réseaux de partenaires
- Animation de réseaux de vente directe

Ateliers de professionnalisation

- Ateliers de pratiques relationnelles, ateliers de production digitale et ateliers d'animation de réseaux
- Réalisation de missions commerciales ponctuelles
- Modules d'accompagnement personnalisé

Programme susceptible d'être modifié



ISME | INSTITUT SUPÉRIEUR
DE MANAGEMENT
DES ENTREPRISES

Service des Admissions

02 40 50 56 37
contact@isme.fr

Retrouvez-nous sur :
www.isme.fr



6 rue du Moulin de la Halvêque
44300 NANTES

Téléphone :
02 40 50 56 37

ISME - 529 195 497 R.C.S Nantes
Code APE 8559A - Siret 529 195 497 000 19