

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

UFA Dinah Derycke - Villeneuve d'ascq

COMMERCE VENTE

NIVEAU 3



LE MÉTIER

Le titulaire du BTS Négociation Relation Clients est un vendeur-manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité.

La maîtrise des technologies de l'information et de la communication conditionne sa performance et sa productivité commerciales. Aptitudes :

- Être organisé, créatif, disponible et dynamique
- Avoir le sens des responsabilités
- Être à l'écoute des clients
- Avoir la capacité de communiquer et de négocier

Capacités à mettre en œuvre :

- Vendre et gérer la relation client
- Produire des informations commerciales
- Organiser et manager l'unité commerciale
- Mettre en œuvre la politique commerciale

LA FORMATION

Formation en 2 ans en alternance UFA/Entreprise. Les enseignements sont identiques à la formation initiale sous statut scolaire mais adaptés à la pédagogie de la formation en alternance.

- Enseignement général : 700 heures pour les 2 ans
- Enseignement technologique et professionnel : 700 heures

Epreuves d'examens évaluées en CCF (Contrôle en Cours de Formation) mais aussi en CP (Contrôles Ponctuels). La formation pratique en entreprise est assurée par le Maître d'apprentissage.

RYTHME D'ALTERNANCE

- 2 jours en centre de formation, 3 jours en entreprise

DÉBOUCHÉS

- Négociateur, vendeur
- Délégué commercial
- Conseiller commercial
- Télévendeur, courtier
- Chargé de clientèle
- Animateur de réseau

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence Professionnelle commerce, assurance
- Responsable de développement commercial
- Responsable en marketing
- Responsable manager de la distribution
- Diplôme de l'école supérieure de commerce

CONDITIONS D'ACCÈS

- Signature d'un contrat d'apprentissage avec un employeur
- Être âgé entre 16 et 30 ans (Dérogação possible)
- Être déclaré(e) apte physiquement au travail à effectuer en entreprise (visite médicale d'embauche obligatoire).
- Être titulaire d'un des Bac suivants : Bac général ES série économique et sociale, Bac pro Commerce, Bac pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle), Bac STMG spécialité mercatique (marketing)

INFOS PRATIQUES

Accès : Bus ligne 13 - arrêt Parmentier; Liane 6 - arrêt Chanterelles; Métro - station Fort de Mons

Site : www.ufadinahderycke.com

Tél : 03 20 19 66 62

Mail : ufa.derycke@ac-lille.fr



ADRESSE DE L'ÉTABLISSEMENT

UFA Dinah Derycke
365 rue Jules Guesde
59650 VILLENEUVE D'ASCQ