BTS NDRC

PDF AI viewer

PDF AI viewer lets you select any text in local PDF files and use prompts on them. You can turn it off at any time on the extension's Settings page.

Got it

GROUPE VISO

IMC

EUROPEAN BUSINESS SCHOOL

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Avec ce BTS, vous accompagnerez le•la consommateur•rice tout au long du processus commercial et interviendrez sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après vente/achat.

COMPÉTENCES VISÉES

- Gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec vos clients
- Traduire les exigences en solutions adaptées
- Cibler et prospecter la clientèle

WWW.IMC-ARTEMYS.COM

Réalisation : woozup VL MG | Crédit photo : Shutterstock | Septembre 2023

PDF AI viewer

PDF AI viewer lets you select any text in local PDF files and use prompts on them. You can turn it off at any time on the extension's Settings page.

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

NÉGOCIATION ET DIGITA
DE LA RELATION CLIENT

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un **diplôme de niveau 4 minimum** (Bac toutes filières ou titres homologués)
- **Tests de sélection** : anglais, culture générale et marketing
- **Entretien individuel**

OBJECTIFS

Négociation-vente (Bloc n°34030BC01)
- Veille et expertise commerciales
- Animation de la relation client

Digitalisation (Bloc n°34030BC02)
- Gestion de la relation client à distance
- Gestion de la e-relation
- Gestion de la vente en e-commerce

Animation de réseaux (Bloc n°34030BC03)
- Animation de réseaux de distributeurs
- Animation de réseaux de partenaires
- Animation de réseaux de vente directe

- **Culture générale et expression** (Bloc n°34030BC04)
- **Langue vivante étrangère** (Bloc n°34030BC05)
- **Culture économique, juridique et managériale** (Bloc n°034030BC06)

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Culture générale et expression - **écrit 4h00**
- Communication en langue vivante étrangère - **oral 1h00**
- Culture économique, juridique et managériale - **écrit 4h00**
- Relation client et négociation-vente - **dossier + oral 1h40**
- Relation client à distance et digitalisation - **écrit 3h00 + pratique 40mn**
- Relation client et animation de réseaux - **dossier + oral 40mn**

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **2 ans.**
Rythme d'alternance : 3 jours en entreprise par semaine.

- **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- **Éligible à la VAE** (www.vae.gouv.fr)
- **Éligible au CPF** (sous conditions)
- **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Titres RNCP de niveau 6 (équivalent BAC+3) :
- Responsable Commercial•e & Marketing
- Chargé•e des Ressources Humaines

Métiers :
- Commercial•e
- Assistant•e e-commerce
- Chargé•e clientèle

Titre RNCP certifié de niveau 5, code NSF 312, enregistré au RNCP n°34030, délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

IMC
GROUPE VISO

Contact scolarité
0 806 110 806

IMC European Business School
3 place Edouard Branly, 57070 Metz
60 rue Jacquinot, 54000 Nancy

www.imc-artemys.com