



LES CORDELIERS

— ENSEMBLE SCOLAIRE —

Dinan Sup · Campus

BTS NÉGOCIATION et DIGITALISATION de la RELATION CLIENT **en initial**



3 PÔLES D'ACTIVITÉS

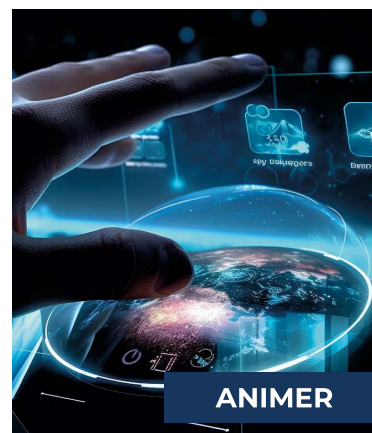
- Actions et projets professionnels
- Animation commerciale
- E-relation et e-commerce
- Relations partenaires

BTS
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT

ANALYSER



NÉGOCIER



ANIMER

Site de Notre Dame de la Victoire
27 rue Jean Jaurès, 22100 DINAN
02 96 85 89 00

www.dinansup.fr
[dinan_sup_campus](https://www.dinansup.fr/dinan_sup_campus)



ENSEIGNEMENT
PRIVE
CATHOLIQUE
CÔTES D'ARMOR

PROFIL

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client s'adresse aux personnes titulaires d'un baccalauréat général, technique ou professionnel

Qualités attendues :

Autonomie

Fort relationnel

Sens de l'organisation

Agile avec les outils numériques



STAGES PROFESSIONNELS

16 semaines en 2 ans

3 PÔLES D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

Relation client et négociation vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Relation client, animation réseaux sociaux

- Implanter et promouvoir l'offre des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

TEMPS D'ACQUISITION DE LA PROFESSIONNALISATION

Ateliers professionnels : 1 jour par semaine

- Pratiques relationnelles
- Production digitale
- Animation des réseaux
- Recherche et finalisation des stages

3 DOMAINES D'ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Culture générale et expression

Communication Langues Vivantes
LV1 Anglais et LV2 Espagnol

Culture économique, juridique et managériale

INTÉGRATION PROFESSIONNELLE

Vendeur

Commercial / Commercial Web

Négociateur

Chargé d'affaires

Technico Commercial

Marchandiseur

Chef de secteur

Animateur réseau

Animateur des ventes



POURSUITE D'ÉTUDE

École de commerce (3ème année)

Licence professionnelle

Niveau L3
dans le cadre d'une spécialisation

Banque
Assurance Finance
Management des équipes
Négociateur immobilier
Responsable marketing