

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

- Chargé de clientèle
- Technico-commercial
- Téléopérateur
- Commercial
- Commercial sédentaire
- Animateur des ventes
- Conseiller de clientèle à distance

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle
- DEES - DCG
- Mastère

LA FORMATION

Durée

- 1 100 à 1 350 heures (selon le contrat) sur 2 ans dont 15 jours en stage à l'étranger (la 1ère année)

Rythme

- 35 heures de cours
- 1 semaine en entreprise ou 2 jours au centre de formation / 3 jours en entreprise

Conditions d'admission

- Avoir moins de 26 ans.
- Être titulaire d'un BAC (niveau 4), professionnel, technologique, général



TEMPS EN ENTREPRISE - 63 % du temps



PRESTATIONS DE SERVICES - 101 € à 109 € par mois selon le contrat (restauration, stage à l'étranger)
sous réserve de modification

- Pré-inscription de 30 € (non remboursable en cas d'annulation)



ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Culture Générale & Expression
- Anglais
- Culture Economique, Juridique & Managériale
- Informatique



ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Relation client & Négociation Vente
- Relation client à distance & Digitalisation
- Relation client & Animation de réseaux

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

L'ENTREPRISE

Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation



ENTREPRISES D'ACCUEIL

Entreprises industrielles ou commerciales qui :

- ✓ Proposent des biens et des services à une clientèle de particuliers ou professionnels
- ✓ Développent une démarche active envers des clients ou des prospects mais également via toutes les approches commerciales à distance (phoning, vente directe, prospection terrain, vente en ligne, réseaux sociaux...)



ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- ✓ Intégrer le système d'information de l'entreprise
- ✓ Assumer la veille commerciale « terrain », faire des reportings commerciaux
- ✓ Gérer l'administratif inhérent à la relation commerciale
- ✓ Créer et organiser des événements pour dynamiser les ventes
- ✓ Animer et gérer la relation commerciale à distance (Forum, blog..)
- ✓ Prospecter, négocier, établir des propositions commerciales
- ✓ Proposer des solutions innovantes aux clients et gérer un portefeuille clients



RÉMUNÉRATION

SALAIRE MINIMUM MENSUEL AU 01.01.2020

Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 539,42€

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1 ^{ère} Année	27% 415 €	43% 661 €	53% 815 €
2 ^{ème} Année	39% 600 €	51% 785 €	61% 939 €
3 ^{ème} Année	55% 846 €	67% 1 031 €	78% 1 200 €

Maintien du salaire si BAC PRO réalisé en apprentissage

EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

	-21 ans	-26 ans	+26 ans
Bac Pro et Technologique	65% 1 000 € brut	80% 1 231 € brut	100% 1 539 € brut
Bac Général	55% 846 € brut	70% 1 077 € brut	

Une enquête menée sur l'ensemble des promotions révèle que **90%** des anciens élèves sont en situation d'emploi ou de formation

IFACOM

Imaginons le commerce de demain

21 Le Plessis Bergeret - 85 280 LA FERRIERE - Tél : 02 51 98 42 29

ifacom@mfr.asso.fr - www.ifacom.fr



SIRET : 342 299 716 00015 - NAF : 804 C

