

# Négociation et B.T.S. Digitalisation de la Relation Client

Le B.T.S, 1<sup>o</sup> étape d'un parcours BACHELOR

## Sully

Lycée  
Technique  
Privé



ltpsully.com

## Organisation de la formation

Matières /Horaire hebdomadaire	1 <sup>er</sup> année	2 <sup>e</sup> année	Coef.
Culture & expression générale	2h	2h	3
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h	2
Culture économique, juridique et managériale appliqué	1h	1h	1
LVE	3h	3h	3
Relation client à distance et négociation vente	6h	6h	5
Relation client et digitalisation	5h	5h	4
Relation client et animation de réseaux	4h	3h	3
Ateliers de professionnalisation	4h	4h	
Stage	8 sem	8 sem	

## Points forts du Lycée Maximilien de Sully

- Plateforme collaborative de travail – messagerie dédiée aux étudiants
- Entraînement régulier à l'examen (2 examens blancs par an + D.S.)
- Enseignants et intervenants professionnels membres du jury d'examen

## Domaines de compétence

Dans un contexte de mutations profondes des métiers commerciaux, cette formation conduit à une qualification professionnelle dans le domaine commercial pour la vente de produits ou services auprès de particuliers ou de professionnels en face à face : organisation de la prospection, visite de la clientèle, négociation et conclusion, production de l'information commerciale, management de l'activité commerciale...

Ce professionnel sera aussi performant dans la relation client instaurée à distance et à la digitalisation de l'activité commerciale (sites web, réseaux sociaux, applications, e-mailing...).

## Postes et fonctions visés

### Les trois axes du métier de commercial

- Le soutien à l'activité commerciale : prospecteur, promoteur des ventes, animateur de ventes,
- La relation client : commercial, négociateur, délégué commercial, conseiller en clientèle ...
- Le management des équipes commerciales : chef de ventes, responsable de ventes, responsable de secteur ...

## Profil du candidat

- Curieux, persévérant, mobile et disponible,
- Avoir l'esprit d'équipe, l'esprit d'analyse, faire preuve d'initiative et de créativité

## Conditions d'accès

- Etre titulaire d'un Baccalauréat
- Formation initiale, statut Etudiant
- Etude du dossier scolaire. Bourse du CROUS.

## Enseignement de spécialité

### Bloc de compétences 1

#### 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

### Bloc de compétences 2

#### Relation client à distance et digitalisation

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

### Bloc de compétences 3

#### Relation client et animation de réseaux

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

## Enseignement général

### Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit
- Communiquer oralement

### Langue vivante étrangère 1 Niveau B2

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

### Culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

## La poursuite d'études

- Admission sur concours en ESC,
- Bachelor Marketing Commerce et Négociation à l'Institut Supérieur de Commerce et Management de Sully afin de renforcer votre vision Stratégique, Marketing et entrepreneuriale.
- Pour se spécialiser à l'Institut Supérieur de Commerce et Management de Sully:
  - Bachelor Banque Assurance
  - Bachelor Responsable de la Chaîne Logistique
- Formations organisées par les écoles de vente (ex Renault), licences professionnelles



**Etablissement sous contrat  
d'association avec l'état**  
www.ltpsully.com

Email : [lycée.sully@wanadoo.fr](mailto:lycée.sully@wanadoo.fr)

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille - 04 91 48 27 87