

B.T.S.

Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) en alternance

Le B.T.S, 1^{er} étape d'un parcours BACHELOR

Sully
Formation

 ltpsully.com



L'alternance

Le cursus du BTS NRC en alternance s'effectue en 2 ans.

Vos professeurs seront issus de filières générales et techniques et des formateurs issus du monde de l'entreprise participeront à votre formation.

Vous serez 2 jours en formation et 3 jours en entreprise.

Lorsque vous aurez obtenu votre diplôme vous justifierez de 2 ans d'expérience qui peuvent faire la différence sur le marché de l'emploi. Vous serez, peut-être même embauché directement dans la société dans laquelle vous aurez effectué votre alternance, ou vous pourrez continuer votre alternance pour obtenir en un an un Bachelor (BAC+3).

Rémunération :

Lorsque vous réalisez une formation en alternance, l'un des principaux avantages, en plus de réaliser une formation professionnelle, est la rémunération. Elle sera comprise entre 55% et 100% du SMIC (ou du minimum salarial de la branche professionnelle) en fonction de vos diplômes et de votre âge.

Profil du candidat

- Sens du contact et du relationnel
- Bonne présentation
- Dynamique et enthousiaste
- Tenace et autonome et Résistant au stress
- Appréciant les Challenges
- Mobile et disponible

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 ou à distance.

Postes et fonctions visés

Attaché Commercial, animateur d'une équipe de vente, responsable de secteur, animateur des réseaux fournisseurs ou grossistes dans des entreprises de tous secteurs d'activité et de toutes tailles.

Poursuite des études en alternance

- 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'ISCM de Sully :
 - Bachelor Banque Assurance
 - Bachelor E-Marketing
- Formations organisées par les écoles de vente (ex Renault), licences professionnelles



Enseignement de spécialité

L'objectif de cet enseignement spécialisé est de donner tous les atouts pour une organisation optimale de la prospection, les visites de la clientèle, les négociations et conclusions, la production de l'information commerciale, et le 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...).

Bloc de compétences n° 1

Relation client et négociation-vente

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

Bloc de compétences n° 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 n° 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



Informations & préinscriptions

Tél. : 04 91 92 81 94

Email: contactalternance@ltpsully.com

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