RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

RÉSEAU greta ACADÉMIE DE PARIS

Catalogue de l'offre sélectionnée

Critères retenus
> Structure : GRETA DES MÉTIERS DU TERTIAIRE, DE L'HÔTELLERIE ET DE LA RESTAURATION DE PARIS
> Formacode : 34582 négociation commerciale



Réseau de la formation continue de l'académie de Paris

CHARTE DE LA DIVERSITÉ

Club développement durable des établissements publics et entreprises publiques

Vendredi 29 mars 2024

Ce document n'est pas contractuel et peut subir des modifications

Sommaire

L'offre de formation

Commerce - Webmarketing

Négociation commerciale

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
  Diplôme d'Etat de niveau 5. En partenariat avec le CFA académique de Paris 3

BTS Négociation et digitalisation de la relation client

Diplôme d'Etat de niveau 5. En partenariat avec le CFA académique de Paris

Certification accessible par la VAE

En alternance en 2 ans

> Public

Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation, Étudiant

> Dates

Du 09/09/2024 au 12/06/2026

> Durée

1350 H (en centre)
En 2 ans

> Modalités de formation possibles

Collectif, Cours du jour, En alternance, FOAD, Formation en présentiel

> Informations inscription

1. S'inscrire en ligne à une réunion d'information depuis la page de la formation sur notre site internet ou télécharger le dossier de candidature.
2. Vous serez accompagné par M. Tamzali pour le traitement de votre dossier, et si vous souhaitez candidater, pour la (...)

> Coût de la formation

12,00 euros/h
Aucun frais pédagogique pour les alternants.
Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise partenaire.

> Lieu de la formation

GRETA METEHOR PARIS
Site Chapelle International
15 rue des Cheminots - 75018 PARIS
Site accessible aux personnes à mobilité réduite

> Contact

GRETA METEHOR PARIS
ECOLE NATIONALE DE COMMERCE
70, Bd Bessières - 75017 PARIS
Tél : 01 44 85 85 40
Fax : 01 44 85 85 17
info@gretametehor.com
https://www.gretametehor.com

> Contact(s)

Madjid TAMZALI
Tél 06 08 16 89 13 - 01 44 85 85 68
m.tamzali@gretametehor.com
Référente handicap : Bénédicte DE VALICOURT (...)

))) OBJECTIFS

Obtenir le diplôme d'État « BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client » de niveau 5. Acquérir les compétences pour gérer la relation client dans sa globalité (en présentiel, à distance, en e-relation), de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribuer ainsi à la croissance du chiffre d'affaires. La digitalisation des activités commerciales oblige le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.
Dans le cadre d'une stratégie omnicanale, gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec les clients/usagers et mieux les accompagner tout au long du processus commercial.

Le titulaire du BTS NDRC peut faire valoir ses compétences auprès de tout type d'organisation (artisanale, commerciale ou industrielle, associative ou publique) qui propose des biens ou des prestations de services dès lors qu'une démarche commerciale est mise en œuvre.
Poursuite d'études : Licence professionnelle Métiers du commerce international ou BUT Techniques de commercialisation, parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat, en admission parallè (...)

))) PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un BAC d'enseignement général, technologique ou professionnel
- Posséder de bonnes aptitudes commerciales et le sens de la relation client

))) CONTENUS

Bloc de compétences 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 2 - Relation client à distance et digitalisation :
- Maîtriser la relation omnicanale;
- 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.

Matières générales :
E1 - Culture générale et expression :
- Appréhender et réaliser un message écrit
- Communiquer oralement
E2 - Langue vivante étrangère (Anglais) (...)

))) MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques et méthodologiques, études de cas, mise en situation professionnelle, entraînements aux épreuves orales, appui sur des outils en e-learning et sur une plateforme "école" de e-commerce.

))) MODALITÉS D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

admission sur dossier

))) RECONNAISSANCE DES ACQUIS

BTS Négociation et digitalisation de la relation client
Modalités d'examen : Blocs 1 et 3 évalués dans le cadre du CCF (contrôle en cours de formation). Bloc 2 : épreuve ponctuelle écrite et pratique.
Matières générales E1 et E3 épreuves ponctuelles écrites. E2 (Anglais) épreuve ponctuelle à l (...)