

# BTS Négociation Digitalisation Relation Client

## EN ALTERNANCE

### DÉBUT DES COURS

Septembre

### DURÉE

2 ans

### RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 sem. / 1 sem. ou 2 jours / 3 jours

### NIVEAU REQUIS

Baccalauréat obtenu ou équivalent

### INSCRIPTION

Ouverture des inscriptions de janvier à septembre (dans la limite des places disponibles)

Informations pratiques et modalités d'inscription sur [www.escci.fr](http://www.escci.fr)

### Suivi de votre candidature

Suite à votre inscription vous serez convoqué(e) par mail pour convenir d'un entretien afin de vérifier ensemble l'adéquation entre vos projets et la formation choisie.

### Intégration de la formation

Dans la limite des places disponibles,

- Pré-requis d'entrée validés ;
- Candidats alternance : contrat signé ;
- Stagiaires de la formation continue : financement obtenu.

### STATUTS

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

### CONSEILS ESSENTIELS :

**N'attendez pas d'avoir trouvé votre employeur** pour vous inscrire, vous optimiserez ainsi vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée. **Vous disposerez de plus de temps pour bénéficier de l'accompagnement de l'ESCCI.**

Faites le bon choix de diplôme et d'école en rencontrant notre équipe à l'occasion d'un RDV individuel, d'une journée portes ouvertes, d'un salon, dans nos locaux ou à distance.

Agenda à consulter sur [www.escci.fr](http://www.escci.fr) ou réseaux sociaux.

### Avez-vous le profil ?

Vous souhaitez vous orienter vers les métiers de la vente à destination des professionnels ou des particuliers. Vous êtes autonome, dynamique, volontaire et résistant(e) au stress. Vous aimez relever les challenges, convaincre et aller vers les autres.

### Vos principales missions :

- Prospector (terrain, téléphone et/ou digital), négociateur, vendre des produits ou des services
- Concevoir et mettre en oeuvre des animations commerciales
- Travailler au service du chiffre d'affaires dans une approche orientée client pour atteindre les objectifs
- Participer à la communication web

### Métiers :

- Commercial(e)
- Négociateur(rice)
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires ou de clientèle
- Technico-commercial(e)
- Téléconseiller(ère)
- Commercial(e) e-commerce; Commercial(e) web e-commerce
- Conseiller(ère); Vendeur(se); à domicile; Représentant(e)

### Diplôme délivré :

BTS Négociation Digitalisation Relation Client, code diplôme 32031212.  
RNCP 34030 - Diplôme de niveau 5

### ESCCI Formation - 100% alternance

- 35 ans d'expertise
- Spécialiste de la formation en alternance
- 120 formateurs experts professionnels
- 21 diplômes reconnus de Bac+2 à Bac+5
- 600 étudiants formés par an
- 92% de réussite aux examens
- 91% de placement entreprise
- Un solide réseau d'entreprises partenaires
- La force d'un réseau d'anciens diplômés implantés en entreprise en France et à l'étranger
- Des partenaires de renom : IAE Caen, Ecole Supérieure de la Banque, Normandie Aérospatial, Sciences-U Lyon, CNAM Normandie, Négoventis, CCI France...

**ESCCI, une école 4.0**, mixant outils pédagogiques numériques à la pointe de la technologie, écoute et professionnalisme des équipes, suivi individuel des étudiants, méthodes pédagogiques innovantes, espaces co-working à thème et salles de cours traditionnelles, espaces restauration et détente, convivialité et esprit d'équipe.

Parc d'activités de la forêt

461, rue Henri Becquerel - CS 50112 - 27091 Evreux Cedex

02 32 28 70 50 - [escci.contact@normandie.cci.fr](mailto:escci.contact@normandie.cci.fr)

[WWW.ESCCI.FR](http://WWW.ESCCI.FR)



# PROGRAMME DÉTAILLÉ

Bloc	Contenu
<b>ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL</b>	
<b>Gestion Commerciale</b>	<b>Gestion de l'activité commerciale et évaluation de son efficacité :</b> Estimation Planification Risques Tableaux de bord Prix Marges Financement Réglementation
<b>Management commercial</b>	<b>Techniques de management de l'équipe commerciale :</b> Constitution de l'équipe Management opérationnel Animation d'équipe
<b>Communication négociation</b>	<b>Communication professionnelle :</b> Efficacité relationnelle Négociation Commerciale Connaissance client Négociation managériale
<b>Technologies commerciales</b>	<b>Environnement technologique du commercial :</b> E-commerce et web-marketing Animation des communautés E-réputation et pratique du community management Maîtrise des outils de communication à distance, supervision et gestion Système d'information commerciale Logiciels commerciaux et relation client Data et bases de données réseaux
<b>Mercatique</b>	<b>Analyse de l'environnement commercial :</b> Connaissance du marché, de la demande, de la concurrence, Analyse de la clientèle, Adaptation de la stratégie.
<b>ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL</b>	
<b>Culture économique, juridique et managériale</b>	Intégration de l'entreprise dans son environnement Régulation de l'activité économique Organisation de l'activité de l'entreprise Impact du numérique sur la vie de l'entreprise Mutations du travail
<b>Culture générale et expression</b>	Reflexion relatives aux questions d'actualité en lien avec le monde de contemporain rencontrées dans les médias, les productions artistiques et les lieux de débats.
<b>Anglais (LV1)</b>	Compréhension écrite et orale : prise de parole, échanges, dialogues, argumentation relative aux thématiques professionnelles et aux technologies de l'information.

Méthodes pédagogiques, modalités d'évaluation, financement, accès handicap, indicateurs de résultat... : informations disponibles sur notre site internet.