



Programme
 en cours de révision :
**BTS Négociation et Digitalisation
 de la Relation Client**

BTS NÉGOCIATION RELATION CLIENT

LE **BTS NÉGOCIATION RELATION CLIENT** EN ALTERNANCE VOUS PERMET DE MAÎTRISER LES DIFFÉRENTES TECHNIQUES DE PROSPECTION ET DE NÉGOCIATION POUR INTERVENIR AUPRÈS D'UNE CLIENTÈLE DE PARTICULIERS ET DE PROFESSIONNELS.



Le BTS Négociation Relation Client est en cours de révision. À partir de la rentrée 2018, le BTS s'intitulera **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**. Le nouveau programme sera disponible dès parution de la révision au Journal Officiel du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.

OBJECTIFS

DU BTS NÉGOCIATION RELATION CLIENT

- Vendre les produits et services de l'entreprise et gérer la relation client dans son ensemble
- Créer et diffuser l'information commerciale
- Organiser, gérer et mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise
- Participer à l'organisation et au management de l'activité commerciale

PROGRAMME

- Culture Générale et expression (77 heures)
- Anglais LV1 (112 h)
- Économie et droit (154 h)
- Management des entreprises (77 h)
- Gestion de clientèle (182 h)
- Relation client (182 h)
- Management de l'équipe commerciale (112 h)
- Gestion de projet (204 h)



Programme
en cours de révision :
**BTS Négociation et
Digitalisation de la
Relation Client**

ADMISSION

- Public** • Tout public
- Prérequis** • Titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel ou d'un diplôme de niveau équivalent (IV)
- Inscription** • Dossier de candidature (diplômes, bulletins scolaires, CV, lettre de motivation)
• Entretien de motivation
• Signature d'un contrat de professionnalisation

ORGANISATION

- Durée** • 1100 heures au centre de formation
- Dates** • De septembre 2018 à juin 2020
- Rythme** • 2 jours au centre de formation (lundi et mardi)
3 jours en entreprise
- Lieu** • Centre de formation AREP 29 à Brest



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Temps de travail en sous-groupe et en groupe entier
- Analyse des pratiques
- Analyse des situations
- Alternance de périodes en centre de formation et en milieu professionnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Examens blancs écrits et oraux
- Évaluations sommatives
- Examen officiel

VALIDATION

- **BTS Négociation Relation Client** diplôme de niveau III délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, inscrit au RNCP sous le code 474

FINANCEMENT

- OPCA de l'entreprise d'accueil par le biais du contrat de professionnalisation

LA FORMATION À L'AREP 29

- Une formation en alternance **reconnue sur le marché du travail**
- Un **encadrement performant** : formateurs et intervenants professionnels
- Des **effectifs de formation limités** : 12 stagiaires par groupe maximum
- Un **accompagnement personnalisé du candidat** par l'équipe de l'AREP 29 et les formateurs : candidatures, intégration en entreprise, suivi pédagogique et professionnel
- Un **réseau d'entreprises partenaires** qui nous font confiance
- Le centre de formation AREP 29 est **référencé sur DATADOCK** (21/21 critères validés)



9 b rue Kervézennec
29200 BREST



02 98 33 75 75



www.cfcp-formation.fr



contact@cfcp-formation.fr