



BTS Négociation et Digitalisation de la Relation



agefa
PME

LES JEUNES D'AUJOURD'HUI
LES ENTREPRISES DE DEMAIN
ILE-DE-FRANCE



Client

Inscription sur www.agefa.org/cfa-idf (rubrique jeunes)

Être **titulaire** du baccalauréat.

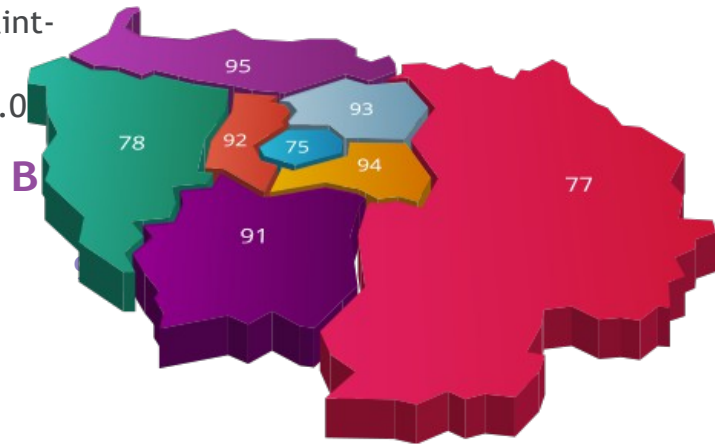
Majoritairement 1
semaine en
entreprise / 1
semaine de cours
sur une durée de 2
ans.

Culture générale et
expression, Communication
en langue vivante
étrangère,
Culture économique,
juridique et managériale
d'entreprise,
Relation client et
négociation vente, Gestion
de clientèles à distance et
digitalisation,
Relation client et animation
de réseaux
Atelier de
professionnalisation

Lieu de formation

*Lycée Corneille pôle
Tertiaire*

52, avenue Pasteur
78170 La Celle Saint-
Cloud
Tel : 01.39.69.40.0



individuel

Ateliers thématiques :

Production CV.

Organisation de la **recherche de contrat d'apprentissage**.

Accompagne
ment

Après le BTS ?

Poursuites d'étude envisageables...

En licence
profession
nelle. En
école de
commerce

.

En IUP (Institut Universitaire Professionnalisé) : Ingénierie
du Commerce et de la Vente, Ingénierie du Management,
etc.

...ou postes potentiels.

Prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur
des ventes, animateur réseau.

Vendeur, télévendeur, négociateur, délégué commercial,
conseiller commercial, attaché commercial, conseiller de
clientèle, assistant chargé de clientèle, assistant chargé
d'affaires, assistant responsable comptes.

Animateur commercial site e-commerce, assistant
responsable
e-commerce, commercial e-commerce, commercial web-e-
commerce

Les missions de l'apprenti(e)

<p>Relation client et négociation vente</p>	<p>Création et développement de clientèle : gestion du portefeuille client. > Négociation - Vente et valorisation de la relation client. > Création durable de valeur dans la relation client. > Animation de la relation client : participation à des salons, organisation d'opérations commerciales, animation d'espaces commerciaux > Veille et expertise commerciales</p>
<p>Relation client à distance et digitalisation</p>	<p>Gestion de la relation client à distance : prospection et identification d'opportunités commerciales, vente à distance. Gestion de la e-relation client : animation de communautés, de forum et de réseaux sociaux, animation de site à caractère commercial. Gestion de la vente en e-commerce : valorisation en ligne de l'offre et des promotions commerciales, mise en oeuvre d'animations commerciales en e-commerce, évaluation du trafic et du référencement du site.</p>
<p>Relation client et animation de réseaux</p>	<p>Animation des réseaux de distributeurs : implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs Animation des réseaux de partenaires : développer et piloter un réseau de partenaires > Animation de réseaux de vente directe</p>
<p>Mise en oeuvre de l'activité commerciale</p>	<p>> > Déclinaison de l'offre commerciale dans ses différentes dimensions. > Adaptation et mise en oeuvre du plan d'actions commerciales. > Participation à l'évolution de la politique commerciale.</p>

Progression générale de l'apprenti(e)

