

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Diplôme d'État - valide 120 ECTS

INITIAL



parcours

**SPORTIFS
HAUT NIVEAU**

LES Métiers visés

Commercial.e BtoB

Commercial.e BtoC

Assistant.e Commercial.e

Télévendeur.se

Chargé.e de clientèle

OBJECTIFS

- Développer un portefeuille clients à partir de l'analyse de son marché, de son secteur, de son entreprise et des cibles de prospects
- Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés aux clients
- Organiser, animer des événements commerciaux
- Exploiter et enrichir les informations commerciales



RIEN QUE POUR VOUS

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Des formateurs / consultants issus du terrain
- Des formateurs natifs de la langue enseignée
- Une ingénierie de formation en perpétuelle évolution

ENVIRONNEMENT MATÉRIEL

- Intranet WHAT'S ON
- Prêt de matériel informatique
- Mise à disposition de la presse quotidienne
- Pack Office 365 offert
- Nouveau campus, nouveaux locaux !

LE Diplôme

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Diplôme d'État niveau 5 - Brevet de technicien supérieur
Code RNCP 34030 / Arrêté du 19/02/2018 - J.O. du 06/03/2018



LE Rythme

STATUT INITIAL cours à temps plein

DURÉE DE LA FORMATION 3 ans / 1300 heures de formation

RENTRÉE Intégration en septembre

L' Admission

PRÉ-REQUIS BACCALAURÉAT validé + pratique d'un sport à HAUT NIVEAU

CANDIDATURE

- Dossier de candidature à compléter
- Prise de rendez-vous par téléphone 02 99 59 13 10 ou via le site web
- Entretien individuel de motivation
- Réception des résultats d'admission suite à l'entretien / **sous 48 à 72h**

L' Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap
- une évaluation des besoins sera réalisée afin d'étudier la faisabilité du projet

LES Poursuites d'études

BAC +3 Bachelor RDC Responsable du Développement Commercial
ouverture à l'international

BAC +3 Bachelor RH Chargé.e de Développement en Ressources Humaines

BAC +3 Bachelor RCMD Responsable Commercial Marketing Digital

LE Financement

- Statut étudiant(e)
- Formation financée par l'étudiant ou un tiers
- Financement par sponsoring & mécénat

Programme

MATIÈRES

générales

- CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE
- CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION
- ANGLAIS

MATIÈRES

professionnelles

- RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE
ciblage, prospection, évènementiel, exploitation de l'information commerciale, ...
- RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION
relation client omnicanale, relation client digitale, e-commerce, ...
- RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX
implantation et promotion de l'offre, pilotage d'un réseau de partenaires, ...
- ATELIER DE PROFESSIONNALISATION
sketchs, mises en situation, entraînements, ...
- RECHERCHE DE SPONSORS

Examens

ÉPREUVE	DURÉE ET MODE	COEFFICIENT
Culture économique, juridique et managériale	4 heures // Épreuve écrite	3
Culture Générale et Expression	4 heures // Épreuve écrite	3
Communication en langue vivante étrangère	30 minutes // Épreuve orale	3
Relation Client et Négociation Vente	Dossier + 1 heure // Épreuve orale + 40 minutes de préparation	5
Relation Client à distance et digitalisation	3 heures // Épreuve écrite 40minutes // Épreuve pratique	4
Relation Client et animation réseaux	Dossier + 40 minutes // Épreuve orale	3

+ Le plus Totem



TOTEM a créé une classe dédiée aux sportifs de haut niveau.

Vivre de sa passion en continuant ses études est désormais possible.

Grâce à un programme de formation adapté aux entraînements et compétitions, vous vous assurez un avenir plus serein tout en vivant de votre passion.

- Formation dispensée en partie en e-learning permettant une plus grande flexibilité du calendrier
- Accès à distance aux supports de cours
- Parcours individualisé en fonction de l'acquisition des notions pédagogiques
- Calendrier adapté aux impératifs des structures sportives.