BTS - Négociation et digitalisation de la relation client

> Développez votre expertise en négociation et relation client pour prospecter, fidéliser et développer les ventes, notamment grâce aux outils digitaux

- **Apprentissage**
- **BTS - Négociation et digitalisation de la relation client**
- **Diplômant**
- **Durée :** à définir
- **Modalité :** Présentiel - Distanciel / Visio
- **Tarif :** Pris en charge

Objectifs

- Prospecter et développer la clientèle
- Négocier et conclure des ventes en présentiel ou à distance
- Organiser et piloter l'activité commerciale avec des outils digitaux
- Fidéliser et animer la relation client sur différents canaux

Tout savoir sur l'accompagnement

Contenu

- BC01 - Relation client et négociation-vente
- BC02 - Relation client à distance et digitalisation
- BC03 - Relation client et animation de réseaux

Cette formation est modulable. Vous pouvez la suivre dans son intégralité ou valider un ou plusieurs blocs de compétences à votre rythme.

Certification et diplôme

Diplôme :
BTS - NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Niveau :
Niveau 4 (ex. : BP - Bac pro)

Référence :
RNCP38368

Certificateur :
Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse Date d'enregistrement : 06/03/2018

Débouchés :
Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur " négociation et digitalisation de la relation client " travaille dans des entreprises ou organisations proposant des biens ou des prestations de services dès lors qu'elles mettent en œuvre une démarche commerciale. Il exerce ses activités essentiellement en équipe avec tous les acteurs de la relation client.

Retrouvez le taux d'insertion sur le site **France Compétences** et sur **notre site web**.

Poursuite d'études :
Il est possible de poursuivre ses études en :

- Licence professionnelle mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle
- Licence professionnelle mention commercialisation de produits et services
- Licence professionnelle mention e-commerce et marketing numérique
- Licence professionnelle mention métiers du marketing opérationnel
- Licence professionnelle mention technico-commercial

Organisation et modalités

Pour qui :
- Jeune de 15 à 30 ans
- Sans limite d'âge pour personnes en situation de handicap (statut RQTH) ou avec un projet de création d'entreprise

Accès :
- **Prérequis :** Bac ou diplôme équivalent de niveau IV
- Signature d'un contrat d'apprentissage
- Accompagnement possible dans la recherche d'entreprise
- Entrée en formation selon calendrier centre de formation

Déroulement :
- Alternance entre centre de formation et entreprise
- Formation pratique sur plateaux techniques
- Suivi pédagogique individualisé
- Organisation sur une durée adaptée à votre âge et votre parcours
- Volume de formation de 700 heures par an
- Possibilité d'adapter la durée selon votre profil

Accessibilité :
- Un **référent handicap** vous accompagne dans l'analyse de vos besoins
- Des aménagements pédagogiques et organisationnels peuvent être mis en place

- Votre parcours est adapté pour sécuriser votre réussite en formation
- Une assistance technique et fonctionnelle est disponible par mail pour répondre à vos questions

Modalités d'évaluation :
- Épreuves écrites et/ou orales
- Mises en situation professionnelle
- Contrôle en cours de formation (CCF) et/ou examen final
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Tarifs et financement

- Formation prise en charge dans le cadre du contrat d'apprentissage.
- Financement via OPCO - Tarif horaire : 21 € / heure
- Rémunération selon âge et année de contrat

Contact & réservations

Vous souhaitez + d'informations ? Vous souhaitez vous inscrire en ligne ? Découvrez les prochaines sessions pour cette formation directement sur notre site web : **https://formation.cma-occitanie.fr/pavie/catalogue/bts-negociation-et-digitalisation-de-la-relation-client-for-01655**

Les informations de cette fiche proviennent du site **www.cma-occitanie.fr** et sont données à titre indicatif ; elles peuvent être actualisées sans préavis. La date de dernière mise à jour de cette fiche est le : 13/11/2026. Date d'impression de ce document : 22/11/2026.

Siret : 130 027 931 00455. Consulter nos conditions générales de vente sur notre site internet.

Téléphone : 3006