

# BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION

## LIEU DE LA FORMATION

Lycée PAUL PAINLEVÉ  
Place des déportés  
01100 OYONNAX



## SA MISSION

Le titulaire du BTS est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs...)

## LA FORMATION

Le BTS se prépare en deux ans, en alternant entreprise et formation au Greta de l'Ain

La formation a donc pour objectif **l'acquisition du diplôme** mais également la **professionnalisation**, spécificité de l'alternance qui permet :

- au stagiaire d'acquérir une **expérience professionnelle** de deux ans en entreprise tout en profitant d'une formation rémunérée,
- à l'entreprise de bénéficier de la formation d'un salarié à sa culture et à ses méthodes.

## RECRUTEMENT

- Inscription Parcours SUP
- Recrutement sur dossier (motivation, CV résultats) et entretien,
- Accompagnement dans la recherche d'entreprises.

## PUBLIC / PRÉREQUIS

Étudiants titulaires d'un :

- Baccalauréat technologique et Général
- Baccalauréat professionnel Commerce

## MODALITÉS

- Formation en alternance
- Contrat d'apprentissage de 2 ans

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

### Bloc de compétences 1 Relation client et négociation vente

- \* Cibler et prospecter la clientèle
- \* Négocier et accompagner la relation client
- \* Organiser et animer un événement commercial
- \* Exploiter et mutualiser l'information commerciale

### Bloc de compétences 2 Relation client à distance et digitalisation

- \* Maîtriser la relation omni canal
- \* Animer la relation client digitale
- \* Développer la relation client en e-commerce

### Bloc de compétences 3 Relation client et animation de réseaux

- \* Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- \* Développer et animer un réseau de partenaires
- \* Créer et animer un réseau de vente directe

### Culture générale et expression

### Communiquer oralement

### Compréhension de documents écrits



## RENSEIGNEMENTS

### GRETA DE L'AIN

Site de Bellignat  
1 Rue Pierre et Marie Curie  
01100 BELLIGNAT

### Coordonnatrice de la formation

Mme Florence CLODY  
04 74 77 44 74  
florence.clody@ac-lyon.fr  
greta.ain.oyonnax@ac-lyon.fr

### Lycée PAUL PAINLEVÉ

Place des déportés  
01100 OYONNAX

### Correspondante de la formation

Mme SOMAYA TBATOU  
04 74 81 21 03  
somaya.tbatou@ac-lyon.fr

## INFORMATIONS SUR LE GRETA

- ➔ NOTRE DÉMARCHE : Construire en partenariat avec vous la solution sur mesure parfaitement adaptée à vos besoins.
- ➔ Des formateurs spécialisés dans la préparation aux diplômes en alternance
- ➔ 91% de stagiaires satisfaits en 2019
- ➔ 85% de réussite aux examens en juin 2019
- ➔ Une organisation :
  - Certifiée ISO 9001 : 2015 sur les sites de Bourg en Bresse et Ambérieu en Bugey
  - Référencée DataDock
  - Labellisée Eduform
  - Labellisée H+



## COORDONNÉES GRETA DE L'AIN



Lycée Carriat  
1, Rue de Crouy  
01000 Bourg-en-Bresse



Tél : 04 74 32 15 90  
Fax : 04 74 32 15 94



greta.ain@ac-lyon.fr



www1.ac-lyon.fr/greta/ain



GRETA académie Lyon

GRETA acadelyon

# BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

## OCTOBRE 2020



Greta de l'Ain - Offre non contractuelle - diplôme conforme à l'arrêté de création en vigueur - \*toutes formations confondues



AIN )))

FORMEZ-VOUS À DEMAIN