



ISEFAC
ALTERNANCE

**DIPLÔME
D'ÉTAT**

FILIÈRE COMMERCIALE

BTS NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION COMMERCIALE

Campus de Paris

BTS NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION COMMERCIALE

COMMERCIAL GÉNÉRALISTE, LE TITULAIRE DU BTS NDRC EST CAPABLE D'EXERCER DANS TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITÉS ET DANS TOUS LES TYPES D'ORGANISATION, AVEC TOUT TYPE DE CLIENTÈLE (B TO B, B TO C, B TO G).

C'EST UN EXPERT DE LA RELATION CLIENT CONSIDÉRÉE SOUS TOUTES SES FORMES (EN PRÉSENTIEL, À DISTANCE, E-RELATION) ET DANS TOUTE SA COMPLEXITÉ, AVEC UN USAGE ACCRU DU WEB, DES APPLICATIONS ET DES RÉSEAUX SOCIAUX. EN LIEN DIRECT AVEC LE CLIENT, IL EST UN VECTEUR DE COMMUNICATION INTERNE ET EXTERNE.

BTS EN 2 ANS

2 JOURS EN FORMATION ET 3 JOURS EN ENTREPRISE

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- ▶ CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION
- ▶ COMMUNICATION EN LANGUE ÉTRANGÈRE
- ▶ CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE (CEJM)

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION/VENTE
- ▶ RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION
- ▶ RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

ET APRÈS LE BTS ?

BAC
+3

Bachelor

BAC
+4/5

MBA

TITRES
CERTIFIÉS
PAR L'ÉTAT

- | | |
|--|---------------------------------------|
| ▶ RESPONSABLE DU MANAGEMENT COMMERCIAL & MARKETING | ▶ MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL |
| ▶ CHARGÉ(E) DE COMMUNICATION DIGITALE | ▶ MANAGER MARKETING |
| | ▶ MANAGER STRATÉGIQUE WEB |

UNE AIDE RÉELLE DANS VOTRE RECHERCHE



Coaching
personnalisé



Une équipe
de conseillers
en formation



Job
dating



63%
des étudiants
placés par
nos soins



LES MISSIONS EN ENTREPRISE

- ▶ **Relation client et négociation/vente**
Développer la clientèle
Négocier, vendre et valoriser la relation client
Animer la relation client
Assurer une veille et une expertise commerciale
- ▶ **Relation client à distance et digitalisation**
Gérer la relation client à distance
Gérer la e-relation
Gérer la vente en e-commerce
- ▶ **Relation client et animation de réseaux**
Animer les réseaux de distribution
Animer les réseaux de partenaires
Animer les réseaux de vente directe



COMPÉTENCES VISÉES

- ▶ **Savoirs technologiques/Web**
- ▶ **Communication/Négociation**
- ▶ **Marketing**
- ▶ **Management d'équipe**
- ▶ **Statistiques/représentations graphiques**
- ▶ **Gestion commerciale**
- ▶ **Savoirs juridiques et rédactionnels**
- ▶ **Pilotage des activités commerciales digitales**

POUR QUELS MÉTIERS ?

COMMERCIAL-E TERRAIN • NÉGOCIATEUR-RICE •
CONSEILLER-RE CLIENT À DISTANCE • ANIMATEUR-TRICE
RÉSEAU



SESSION D'ADMISSION
Inscrivez-vous en ligne à nos
prochaines sessions d'admission



ISEFAC ALTERNANCE
Campus Paris : 20, rue de Chabrol-75010 Paris



DOSSIER DE CANDIDATURE
À télécharger sur notre site web
www.isefac-alternance.fr



www.isefac-alternance.fr