

# BTS

## NÉGOCIATION DIGITALISATION RELATION CLIENT

Face aux changements du monde entrepreneurial, cette formation suit les avancées technologiques et forme désormais des professionnels des nouvelles techniques d'information et de communication.

### UNE FORMATION EN ALTERNANCE

-  1350H de formation
-  3 jours en entreprise
-  2 jours en formation

**ECO CAMPUS**  
445 rue Gabriel Besson  
04220 Sainte-Tulle

-  HÉBERGEMENT
-  RESTAURATION
-  PARKING

Contact : François-Xavier MICHEL

 [fx.michel@ecpf.school](mailto:fx.michel@ecpf.school)  04.92.70.75.25



# LA FORMATION

## PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un BAC général ou technologique  
Être titulaire d'un BAC professionnel

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & D'ÉVALUATION

Formation en alternance, en présentielle  
Évaluations ponctuelles - Examen final

## OBJECTIF DE LA FORMATION

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

## PROGRAMME

- **Culture générale et expression**
- **Communication en langue étrangère**
- **Culture économique, juridique et managériale (CEJM)**
- **Relation client et négociation, vente**
- **Relation client à distance et digitalisation**
- **Relation client et animation de réseaux**

## LES MÉTIERS PRÉPARÉS

**Commercial(e) terrain,  
Conseiller(ère) clientèle,  
Commercial(e) e-commerce,  
Chargé(e) d'affaires.**

*En partenariat avec :*

