

Niveau 5 - En 2 ans - Alternance

Brevet de Technicien Supérieur
**Négociation et Digitalisation de la
Relation Client**

Code RNCP : 38368



Le commercial est un professionnel de la négociation, il a la charge du développement de l'activité commerciale de son entreprise sur le secteur géographique dont il a la charge. Il fait partie de la force de vente de l'entreprise et participe à la mise en œuvre de la politique commerciale, à l'organisation et au management de l'activité commerciale. Il est amené à produire et à collecter les informations commerciales relatives au marché, aux clients afin d'optimiser son offre de produits ou de services.

La Formation Présentation

PRÉREQUIS

- Titulaire d'une certification de niveau 4 enregistrée au RNCP (Baccalauréat ou équivalent)

**MODALITES
D'ACCES**



- Candidature sur **www.vincentdepaul84.fr** ou www.parcoursup.fr
- Étude du dossier de candidature
- Réunion d'information collective
- Entretien individuel (motivation, projet professionnel)
- Délai d'admissibilité de 2 à 4 semaines

ALTERNANCE



- **Alternance** : Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation
- **Durée de la formation** : 2 ans d'alternance Centre de Formation / Entreprise
- 1350 h de formation en centre, examens inclus
- **2 à 3 jours de formation par semaine** en moyenne

HANDICAP



- Toutes nos formations sont accessibles sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap
- Un référent handicap : cfc.respvs@vincentdepaul84.fr

FINANCEMENT



- **Alternance** : prise en charge par l'OPCO
- **Autres dispositifs** (CPF, Projet de transition pro, Pro A...) : nous consulter

**MISSIONS ET
OBJECTIFS**



- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs

Contact :

CENTRE DE FORMATION VINCENT DE PAUL
710 rue de l'Aulanière - ZI Courtine - 84 000 Avignon
04 90 80 66 66 contact.cfc@vincentdepaul84.fr

La Formation Organisation pédagogique



CONTENU DE LA FORMATION

- **Bloc N°1** : Relation client et négociation vente
- **Bloc N°2** : Relation client à distance et digitalisation
- **Bloc N°3** : Relation client et animation des réseaux

Enseignement général

- Développement culture générale et capacités d'expression
- Culture Economique, Juridique et Managériale
- Compréhension d'une langue étrangère - interactions orales et écrites



MODALITES PEDAGOGIQUES

- Présentiel, e-learning
- Parc informatique et logiciels professionnels
- 2 visites annuelles en entreprise du formateur référent

★★★ MODALITES D'EVALUATION

- Présentation et passage de l'examen à l'issue des 2 années de formation
- Le candidat ajourné conserve, à sa demande, et dans la limite de cinq ans à compter de leur obtention, le bénéfice des notes obtenues égales ou supérieures à 10 sur 20

La valeur ajoutée Vincent de Paul Les +

- Centre agréé TOEIC et Certification Voltaire
- Des intervenants experts du domaine commercial et de la négociation
- Facilités d'accès et parking sécurisé



Dans quelles entreprises ?

- Entreprises ou organisations de toutes tailles proposant des biens et/ou des services à des clients particuliers ou professionnels (artisanat – industrie – agro-alimentaire, commerce et services – associations)
- Entreprises du secteur du Tourisme, de la Banque ou des Assurances, les Transports, l'Immobilier, le secteur de l'Hôtellerie-Restaurant, les concessions automobiles etc

Et après ? Poursuite ou emploi



POURSUITE DE FORMATION

- Bachelor : « Responsable de Projet Marketing et Communication »
- Tout diplôme ou titre de Niveau 6, domaine commercial



PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Vendeur / Représentant / Commercial terrain
- Délégué commercial / Technico-commercial
- Télévendeur – téléconseiller
- Animateur des ventes



CHIFFRES CLES

Taux de réussite

2023
75%

2022
78%

2021
92.3%

Contact :

CENTRE DE FORMATION VINCENT DE PAUL
710 rue de l'Aulanière - ZI Courtine - 84 000 Avignon
04 90 80 66 66 contact.cfc@vincentdepaul84.fr