



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

FORMATION EN
ALTERNANCE



CONTACTEZ-NOUS

CFP Montplaisir

14 rue Barthélemy de Laffemas – 26000 VALENCE

secretariat.cfp@ensemble-montplaisir.org

www.cfp-montplaisir.org

Tél. 04 75 82 18 10

Coordo : Philippe FILHOL

philippe.filhol@ensemble-montplaisir.org

Pôle commercial : Florence CHARIGNON

florence.charignon@ensemble-montplaisir.org



NOS VALEURS, NOTRE PROJET

Le Centre de Formation Professionnelle appartient à l'Ensemble Montplaisir, établissement catholique d'enseignement. Il accueille en son sein toute personne quels que soient son milieu social, son appartenance religieuse, ses convictions philosophiques.

SE CONSTRUIRE

Croire en sa capacité de changement.

Décider et agir en conscience et selon les principes éthiques.

Construire un projet de vie qui ait du sens.

RÉUSSIR ENSEMBLE

Accompagner l'étudiant par l'écoute et le dialogue.

Élaborer conjointement un parcours personnalisé professionnalisant.

Développer les aptitudes à travailler en équipe.

Favoriser l'adaptabilité à l'emploi.

Proposer une ouverture sur l'Europe et le Monde.

Axer la formation sur la maîtrise des savoir-faire.

Ouvrir de nouvelles formations en réponse à l'évolution des besoins socio-économiques.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Être titulaire d'un baccalauréat Professionnel, Technologique ou Général
- Salarié(e) en formation (CPF, Pro A,...)
- Inscription sur Parcousup (Nous contacter pour les profils hors Parcousup)
- L'admission complète sera subordonnée à la signature de l'accord employeur par l'entreprise et à l'acceptation du dossier par le responsable de filière.



QUE SONT DEVENUS NOS ANCIENS ALTERNANTS ?

PLUS DE **98%** D'EMBAUCHE EN CDD OU CDI,
DONT **46%** EN POURSUITE D'ÉTUDES EN
ALTERNANCE (LICENCE PRO OU BACHELOR)



**Julie > LICENCE
PROFESSIONNELLE LOGISTIQUE
PROMO 2018**



**Méline > LICENCE PRO
RESPONSABLE DE
DEVELOPPEMENT
COMMERCIAL
PROMO 2018**



**Antoine > CHARGÉ DE
DEVELOPPEMENT MARKETING
ET COMMERCIAL PROMO 2015**



**Romain > LICENCE PRO
GESTION ET DEVELOPPEMENT
DES STRUCTURES
SPORTIVES ET DE LOISIRS
PROMO 2016**



**Manon > COMMERCIALE GRANDS COMPTES
PROMO 2016**

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

• UNE FORMATION ADAPTÉE AU MONDE PROFESSIONNEL

- > Utilisation des nouvelles technologies
- > Analyse du comportement du client pour s'adapter à ses besoins
- > Adaptation à tous secteurs d'activités et toutes clientèles (B to B, B to C)

• DES MISSIONS POLYVALENTES

Dans le cadre d'une stratégie omnicanal, vous saurez :

- > gérer le contact et la proximité clients
- > traduire les exigences de vos clients en solutions adaptées

STATUT - DURÉE - COÛT

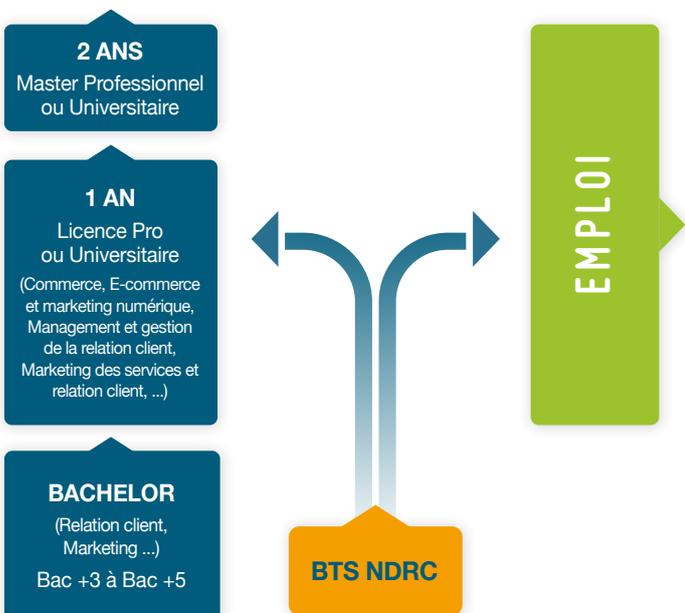
- > Salarié(e) en alternance pour 2 ans.
Le rythme de l'alternance est d'une semaine en centre de formation par quinzaine
- > La formation est gratuite pour l'alternant, elle est financée par l'employeur

• LE CONTENU DE LA FORMATION

- > Culture générale et expression écrite
- > Anglais des affaires
- > Culture économique, juridique et managériale
- > Relation client et négociation-vente
→ Développement de clientèle / Négociation, vente et valorisation de la relation client
- > Relation client à distance et digitalisation
→ Gestion de la relation client à distance / Gestion de la vente en e-Commerce
- > Relation client et animation de réseaux
→ Animation de réseaux de distributeurs, de partenaires et de réseaux de vente directe

POUR PLUS D'INFORMATIONS,
CONSULTEZ LE SITE :
WWW.ENSEMBLE-MONTPLAISIR.ORG

VOTRE POURSUITE D'ÉTUDES



VOS PERSPECTIVES DE MÉTIERS



VOS

Goût du challenge

Qualités relationnelles

Autonomie
Mobilité

Dynamisme

Esprit d'équipe

Ouvert aux nouvelles technologies