



# BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

FORMATION EN  
ALTERNANCE

**CFP**  
CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE  
MONTPLAISIR

## 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 : Aude FAGOT

aude.fagot@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.

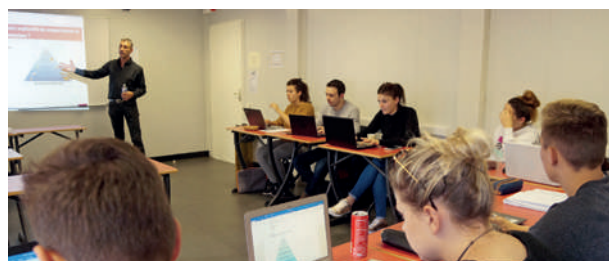
Proposer une ouverture sur l'Europe et le Monde.

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

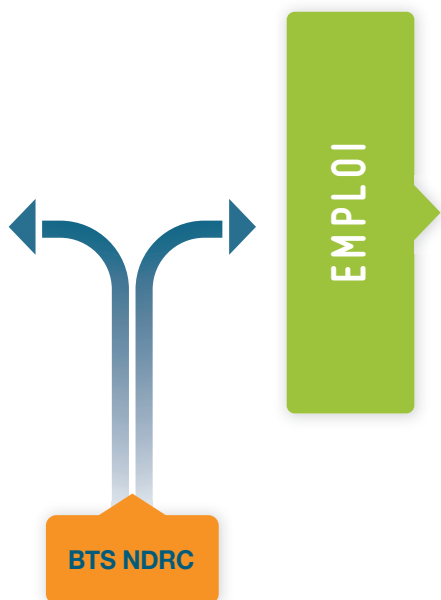
POUR PLUS D'INFORMATIONS,  
CONSULTEZ LE SITE :  
[WWW.ENSEMBLE-MONTPLAISIR.ORG](http://WWW.ENSEMBLE-MONTPLAISIR.ORG)

## VOTRE POURSUITE D'ÉTUDES

**2 ANS**  
Master Professionnel  
ou Universitaire

**1 AN**  
Licence Pro  
ou Universitaire  
(Commerce, E-commerce  
et marketing numérique,  
Management et gestion  
de la relation client,  
Marketing des services et  
relation client, ...)

**BACHELOR**  
(Relation client,  
Marketing ...)  
Bac +3 à Bac +5



## VOS PERSPECTIVES DE MÉTIERS



**VOS**

Goût du challenge

Autonomie  
Mobilité

Qualités  
relationnelles

Dynamisme

Esprit  
d'équipe

Ouvert aux nouvelles  
technologies