

BTS

NÉGOCIATION DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

(Ex BTS Négociation et relation client)

Ce BTS forme des spécialistes qui gèrent la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation des clients. À l'interface entre l'entreprise et son marché, il s'agit de contribuer à l'efficacité de la politique commerciale et de faire progresser le chiffre d'affaires. La maîtrise des technologies de l'information et de la communication est incontournable. Quatre missions principales définissent la fonction :

- vente et gestion de la relation client : création et développement de clientèles, négociation, vente, etc. ;
- production d'informations commerciales : création et gestion du système d'informations commerciales ;
- organisation et gestion de l'activité commerciale : constitution et management de l'équipe commerciale, pilotage de l'activité commerciale, évaluation de la performance commerciale ;
- mise en œuvre de la politique commerciale : définition de l'offre commerciale et de plans d'action, participation à l'évolution de la politique commerciale de l'entreprise.

Descriptif d'après le BTS Négociation et relation client

ACCÈS AU BTS

- Bac pro Accueil - relation clients et usagers
- Bac pro Commerce
- bac pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle)
- Bac STMG
- Bac ES
- L

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle du domaine commercial
- Licence économie et gestion
- Classe préparatoire ATS économie - gestion pour intégrer une école de commerce
- Formation d'écoles privées spécialisées ou diplômes d'écoles de commerce (via les admissions parallèles)

Pour connaître les poursuites d'études envisageables dans l'académie de Poitiers, consultez le guide « Entrer dans le Sup après le bac »

DÉBOUCHÉS

Les emplois se situent dans toutes les entreprises commerciales ou de production dotées d'une force de vente interne ou externe ; sur tout type de marché : produits de consommation courante ou biens intermédiaires, services. En fonction de l'expérience et des qualités personnelles, il est possible de devenir responsable d'une équipe commerciale.

À noter : les ventes directes, à domicile ou par réunion constituent de bons débouchés.

Exemples de métiers : agent-e général-e d'assurance, attaché-e commercial-e, chargé-e de clientèle, chef des ventes, courtier-ière, gestionnaire de contrats d'assurance, vendeur-euse, télévendeur-euse

LES ÉTABLISSEMENTS DANS L'ACADÉMIE

- 16 Angoulême Lycée privé Sainte-Marthe Chavagnes **S**
- 16 Cognac CFA CCI 16 **A**
- ❖ 17 La Rochelle Excellia **S**
- ❖ 17 La Rochelle ISFAC **S**
- ❖ 17 La Rochelle Lycée Antoine de Saint-Exupéry **S**
- ❖ 17 Périgny AFC **S**
- ❖ 17 Saintes Lycée Bernard Palissy **S / A**
- 79 Bressuire Lycée privé Saint-Joseph **S**
- ❖ 79 Niort ISFAC **S**
- ◆ 79 Niort Lycée de la Venise Verte **S**
- 79 Niort SUP*TG Niort **A**
- 86 Poitiers CFA CCI 86 **A**
- ❖ 86 Poitiers IDAIC **S / alt. sous statut scolaire**
- ❖ 86 Poitiers ISFAC **S**
- ◆ 86 Poitiers Lycée du Bois d'Amour **S**
- 86 Poitiers Lycée privé Saint-Jacques de Compostelle **S**
- ❖ 86 Saint-Benoît ESA de l'AFC **S**

- ◆ Établissement public
- Établissement privé sous contrat
- ❖ Établissement privé hors contrat
- Établissement consulaire (dépend d'une chambre de commerce et d'industrie ou d'une chambre de métiers)
- ▼ CFA (Centre de formation d'apprentis)
-
- S** Statut de l'étudiant «Scolaire» (formation temps plein)
- A** Statut de l'étudiant «Apprenti» (formation en apprentissage)
- alt. sous statut scolaire** Alternance école/entreprise sous statut scolaire

Localisez les établissements sur
www.onisep.fr/Pres-de-chez-vous/Nouvelle-Aquitaine/Poitiers
rechercher un établissement



Pour plus d'informations :