

# BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

## Formation en apprentissage

### Fondamentaux

Les jeunes étudiants signent un **contrat d'apprentissage** de deux ans, leur permettant de suivre une formation diplômante, avec tout type d'organisation proposant des biens ou des prestations de service dans le cadre d'une **démarche commerciale**.

La formation garantit un suivi pédagogique et l'acquisition de l'ensemble des compétences opérationnelles pour exercer une **activité commerciale**.

Cette activité couvre les différentes formes de la **relation client**.

Cette activité a une forte composante **numérique** et **communicationnelle**.

### Débouchés

#### Métiers de la vente et de la relation clients :

Commercial(e), Commercial(e) e-commerce,  
Animateur des ventes, Téléprospecteur,  
Conseiller(e) clientèle, Négociateur  
commercial, Chef des ventes, Responsable  
secteur

**Poursuite d'études** : licences  
professionnelles, écoles de commerce.



### La formation

#### Enseignements généraux

Culture générale et expression **2,5h**

Anglais **2,5h**

Culture économique, juridique, managériale **4h**

#### Enseignements professionnels

Relation Client et Négociation Vente **4h**

Relation client à distance et digitalisation **3h**

Relation Client et animation de réseau **2,5h**

### L'alternance


#### Co-formation école/entreprise

- **35** heures/semaine
- **5** semaines de congés payés/an

- Deux jours et demi au lycée  
**Deux jours et demi et toutes les vacances scolaires en entreprise**



### Admission

- Etre titulaire d'un baccalauréat
- S'inscrire sur  **parcoursup**  
Entrez dans l'enseignement supérieur
- **Préparer très soigneusement une lettre de motivation et un CV**
- **Trouver un employeur**
- Renvoyer l'engagement d'embauche téléchargeable sur notre site