



LES CORDELIERS  
— ENSEMBLE SCOLAIRE —

*Dinan Sup · Campus*

# BTS NÉGOCIATION et DIGITALISATION de la RELATION CLIENT



## 3 PÔLES D'ACTIVITÉS

- Actions et projets professionnels
- Animation commerciale
- E-relation et e-commerce
- Relations partenaires

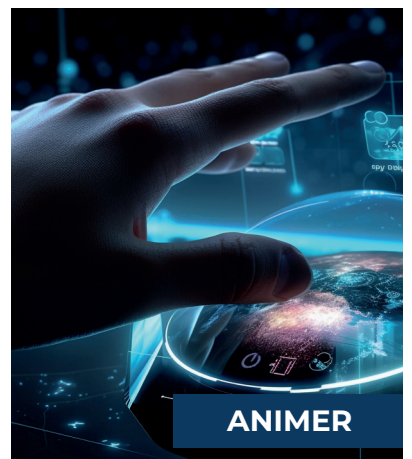


BTS  
CONTRÔLÉ  
PAR L'ÉTAT

**ANALYSER**



**NÉGOCIER**



**ANIMER**

Site de Notre Dame de la Victoire  
27 rue Jean Jaurès, 22100 DINAN

02 96 85 89 00

[www.dinansup.fr](http://www.dinansup.fr)  
[dinan\\_sup\\_campus](http://dinan_sup_campus)



ENSEIGNEMENT  
PRIVE  
CATHOLIQUE  
COTES D'ARMOR

## PROFIL

**Autonome**  
**Curieux et créatif**  
**Agile avec les outils numériques**  
**Mobile et connecté**  
**Fort relationnel**  
Capacité d'adaptation, écoute, pouvoir de conviction, confiance en soi  
**Sens de l'organisation**  
Disponible, bonne gestion des priorités

## 3 PÔLES D'ACTIVÉS PROFESSIONNELLES

### Relation Client et négociation vente

4H + 4H de travaux dirigés

- Cibler et prospector la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

### Relation client à distance et digitalisation

3H + 2H de travaux dirigés

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

### Relation client, animation Réseaux Sociaux

3H + 1H de travaux dirigés

- Implanter et promouvoir l'offre des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

## 2 TEMPS D'ACQUISITION DE LA PROFESSIONNALISATION

### Ateliers professionnels 1 jour par semaine

- Pratiques relationnelles
- Production digitale
- Animation des réseaux
- Recherche et finalisation des stages

Stage en milieu professionnel  
16 semaines en 2 ans



## 3 DOMAINES D'ENSEIGNEMENT GENERAL

### Culture générale et expression

1H + 1H de travaux dirigés

### Communication Langues Vivantes LV1 anglais et LV2 espagnol

2H + 1H de travaux dirigés

### Culture économique, juridique et manageriale

4H + 1H de travaux dirigés



## INTÉGRATION PROFESSIONNELLE

Vendeur  
Conseiller Commercial  
Commercial  
Négociateur  
Chargé d'affaires  
Technico Commercial  
Animateur

Commercial Web  
Marchandiseur  
Chef de secteur  
Animateur réseau  
Animateur des ventes



## POURSUITE D'ÉTUDES

École de commerce (3ème année)

Licence professionnelle

Niveau L3  
dans un cadre d'une spécialisation

- Banque
- Assurance Finance
- Management des équipes
- Négociateur immobilier
- Responsable marketing