



LES CORDELIERS

— ENSEMBLE SCOLAIRE —

*Dinan Sup · Campus*

# BTS NÉGOCIATION et DIGITALISATION de la RELATION CLIENT **en initial**



## 3 PÔLES D'ACTIVITÉS

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

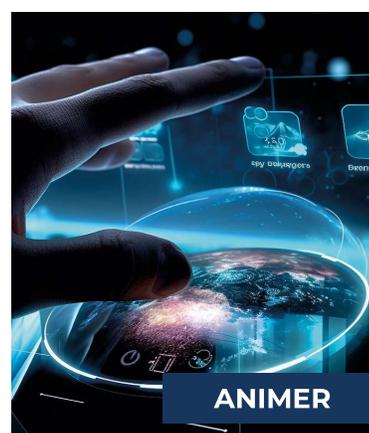


BTS  
CONTRÔLÉ  
PAR L'ÉTAT

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](https://www.dinansup.fr/dinan_sup_campus)



ENSEIGNEMENT  
PRIVÉ  
CATHOLIQUE  
CÔTES D'ARMOR

## PROFIL

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client s'adresse aux personnes titulaires d'un baccalauréat général, technique ou professionnel

### Qualités attendues :

**Autonomie**

**Fort relationnel**

**Sens de l'organisation**

**Agile avec les outils numériques**



## STAGES PROFESSIONNELS

16 semaines en 2 ans

## 3 PÔLES D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

### Relation client et négociation vente

- Cibler et prospecter 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

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

### Relation client, animation réseaux sociaux

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

## TEMPS D'ACQUISITION DE LA PROFESSIONNALISATION

### Ateliers professionnels : 1 jour par semaine

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

## 3 DOMAINES D'ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

**Culture générale et expression**

**Communication Langues Vivantes**  
LV1 Anglais et LV2 Espagnol

**Culture économique, juridique et managériale**

## INTÉGRATION PROFESSIONNELLE

Vendeur

Commercial / Commercial Web

Négociateur

Chargé d'affaires

Technico Commercial

Marchandiseur

Chef de secteur

Animateur réseau

Animateur des ventes



## POURSUITE D'ÉTUDE

École de commerce (3ème année)

Licence professionnelle

Niveau L3  
dans le cadre d'une spécialisation

Banque  
Assurance Finance  
Management des équipes  
Négociateur immobilier  
Responsable marketing