

BTS

BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

cci
NOUVELLE-CALÉDONIE

SE FORMER AUTREMENT AVEC L'ALTERNANCE



CONTENU DE LA FORMATION

La formation est validée par un **DIPLÔME DE L'ÉDUCATION NATIONALE**.

Les compétences visées sont l'information et son utilisation, la communication commerciale, l'organisation du travail et la prise de décision.

L'examen portera donc sur le programme suivant :

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Culture économique, juridique et managériale
- Culture économique, juridique et managériale appliquée
- Culture générale et expression écrite
- Langue vivante étrangère

Poursuite d'études en alternance : BACHELOR Développement Commercial - BACHELOR Commerce International

100%
DE RÉUSSITE
À L'EXAMEN



RYTHME DE L'ALTERNANCE

La formation est dispensée à la CCI formation alternance située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique et en entreprise (privée ou publique) par un tuteur.

Rythme de l'alternance : **2 semaines en entreprise et 1 semaine en cours**.

Nombre d'heures de cours prévues sur les 2 années : 1 410 heures.



MODALITÉS D'INSCRIPTION

CONDITIONS D'ADMISSION : Avoir plus de 16 ans, être titulaire du baccalauréat et valider les étapes de recrutement suivantes :

À PARTIR DE JUILLET

MI OCTOBRE

DÉBUT DÉCEMBRE

JANVIER FÉVRIER MARS

1

Enregistrement
au POINT A

(clôture le vendredi 9 octobre 2020)

2

Tests écrits

3

Entretien de motivation
avec un jury + job dating

4

Signature du contrat
d'alternance

5

Début de la
formation

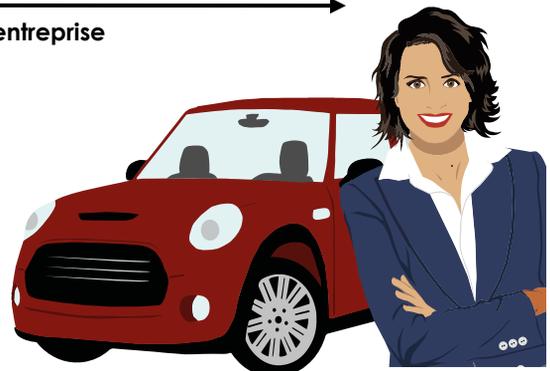
Recherche d'entreprise



RENSEIGNEZ-VOUS

Au POINT A
14 Rue de Verdun - NOUMÉA
contact@pointa.nc

ACCUEIL DU PUBLIC
DU LUNDI AU JEUDI DE 8H À 16H
Tél 24 69 49
www.pointa.nc



COMMERCIAL.E

APPRENDRE UN MÉTIER Code ROME : D1401 à 1406

Il/elle exerce son activité dans des entreprises petites (TPE), moyennes (PME) ou grandes dans chacun des secteurs de l'économie. Il/elle a une démarche active vers les clients. Son rôle dans l'entreprise est de développer les ventes et la relation client par la mise en œuvre d'actions ou de projets commerciaux qu'il/elle organise, suit et évalue.

ACTIVITÉS

- Identifier les cibles, les besoins des clients...
- Organiser, préparer la prospection
- Réaliser l'étude technique et commerciale
- Établir des devis, communiquer, négocier, vendre
- Enregistrer les commandes, réaliser des reportings, suivre son activité
- Analyser les actions menées, proposer des mesures correctives
- Gérer son portefeuille de clients

Exemples de projets :

- Conquérir un nouveau secteur : géographique ou de clientèle
- Fidéliser une clientèle : renouvellement d'achat, vente de produits dérivés ou de services associés
- Lancer un nouveau produit ou service
- Animer un réseau de distribution



PROFIL MÉTIER REQUIS

- Curieux
- Persévérant, motivé
- Mobile et disponible
- Résistant à la pression et au stress
- Aïssance relationnelle
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Sens de l'organisation

EMPLOIS VISÉS

- Conseiller clientèle et/ou commercial
- Attaché technico-commercial
- Représentant
- Délégué commercial

86%
D'INSERTION
PROFESSIONNELLE