

# 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

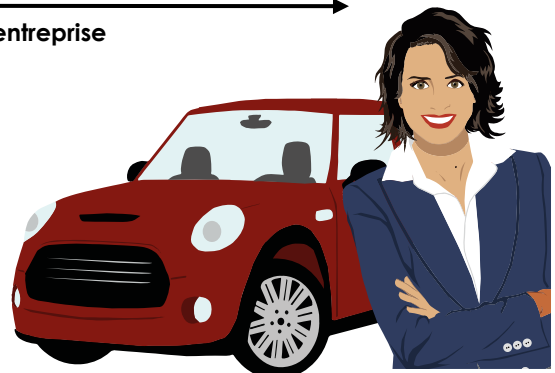


Votre première étape  
vers l'Alternance

#### 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
- Aïsance 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