

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



ACCÈS

- Aux titulaires du Baccalauréat
- Inscription sur : www.parcoursup.fr

DISCIPLINES

- Culture générale et expression
- Langue vivante
- Culture économique, juridique et managériale
- Bloc 1 : relation client et négociation-vente
- Bloc 2: relation client et digitalisation
- Bloc 3 : relation client et animation de réseaux

APTITUDES PROFESSIONNELLES

- Être dynamique, faire preuve d'initiative et d'adaptation
- Réelles capacités à communiquer, avoir une bonne élocution et une bonne présentation
- Avoir le goût des nouvelles technologies de l'information et de la communication

STAGES

- 16 semaines
- Dans tous les secteurs d'activités

POURSUITES D'ÉTUDES

- Licence professionnelle
- Bachelor
- Les écoles supérieures de commerce et/ou de management par parcours passerelle

LES POSTES VISÉS

- Commercial(e) de la relation client sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation)
- Technico-commercial(e)
- Animateur(trice) commercial(e) site e-commerce
- Chargé(e) d'affaires ou de clientèle
- Vendeur/vendeuse
- Responsable d'équipe
- Responsable de secteur, responsable e-commerce

LES + DE SAINT-BÉ

- Adaptation aux nouveaux métiers commerciaux nés de la digitalisation de la société
- Lien étroit et permanent avec les entreprises
- Suivi personnalisé et régulier
- Équipe pédagogique accessible et disponible
- Un espace Post-BAC exclusivement réservé aux étudiants, équipé de Wi-Fi
- Possibilité d'internat avec des règles spécifiques aux étudiants.
- Compte Microsoft Office offert à tous les étudiants. Utilisation de l'outil Teams.
- Des salles de sport à disposition (salle de musculation, salle de squash).

SUIVEZ TOUTES NOS ACTUALITÉS



@LyceeSaintBenigne



@groupesaintbenigne



GROUPE
Saint-Bénigne

99 rue de Talant 21000 Dijon
03 80 58 33 43
info@groupe-sb.org