GROUPE
Saint-Bénigne

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
Saint-Bénigne

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

POURSUITE 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).

TÉMOIGNAGE

Venant d'un Bac scientifique, je souhaitais m'orienter vers des études plus concrètes. J'avais choisi ce BTS pour sa polyvalence et les nombreuses opportunités qu'il pouvait offrir par la suite. Durant mes deux années de BTS j'ai pu découvrir le management, le marketing, la négociation et la vente qui sont des matières professionnelles concrètes qui m'ont beaucoup plus. Le format du BTS propose des stages en entreprises ainsi que des ateliers professionnels tous les jeudis, qui nous permettent de mettre en application les techniques apprises en cours, d'être plus à l'aise à l'oral et d'appréhender le monde professionnel. A Saint-Bé nous avons la chance d'avoir une équipe de professeurs très impliquée, ils répondront à toutes vos questions par teams ou par mail. Le petit plus du lycée c'est l'espace post-bac, il est réservé aux étudiants du supérieur pour manger, se détendre ou travailler. Pour toutes ces raisons j'ai passé deux superbes années à Saint-Bé et je me suis orientée par la suite en Prépa ATS pour poursuivre en école de commerce.

Zoé Aguirre
Promotion 2019-2021

SUIVEZ TOUTES NOS ACTUALITÉS

facebook

@LyceeSaintBenigne

Instagram

@groupesaintbenigne

GROUPE
Saint-Bénigne

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