



NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



DEVENEZ :

- Animateur des ventes
- Attaché commercial
- Assistant-manager
- Animateur réseau
- Commercial web e-commerce



- Baccalauréat technologique STMG
- Baccalauréats professionnels du secteur tertiaire
- Baccalauréat général



- 14 à 16 semaines de stages réparties sur les 2 années du BTS
- Possibilité de mobilité de stage dans le cadre d'ERASMUS +



- Contribution des familles en fonction des revenus du foyer.
- Saliège Campus accepte les étudiants boursiers. Faire la démarche auprès du CROUS.



- Hébergement possible en studio sur le campus

PROFIL SOUHAITÉ

S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale.

Disposer de compétences relationnelles, argumenter, négocier et valoriser des produits. Capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés, notamment via le web.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Accompagner le client tout au long du processus commercial et intervenir sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat. Selon l'organisation et la taille de la structure d'accueil, les missions du technicien NDRC sont focalisées sur une ou plusieurs activités et peuvent parfois couvrir la totalité du processus commercial.



FORMATION EN 2 ANS

ENSEIGNEMENTS	1 ^{ère} année		2 ^{ème} année	
	Cours	TD	Cours	TD
<input checked="" type="checkbox"/> Culture générale et expression	1h	1h	1h	1h
<input checked="" type="checkbox"/> Langue vivante étrangère	2h	1h	2h	1h
<input checked="" type="checkbox"/> Culture économique, juridique et managériale	4h	1h	4h	1h
<input checked="" type="checkbox"/> Relation client et négociation-vente	4h	2h	4h	2h
<input checked="" type="checkbox"/> Relation client à distance et digitalisation	3h	2h	3h	2h
<input checked="" type="checkbox"/> Relation client et animation de réseaux	3h	1h	3h	1h
<input checked="" type="checkbox"/> Atelier de professionnalisation		4h		4h
TOTAL HEBDOMADAIRE	29h		29h	
ENSEIGNEMENTS FALCULTATIFS				
<input checked="" type="checkbox"/> Langue vivante étrangère 2	1h	1h	1h	1h

POURSUITE ÉTUDES

- En titre professionnel Responsable du Développement Commercial – RDC BAC+3 (niveau 6) en apprentissage à Saliege
- En licence à l'université (droit ou AES)
- En École Supérieure de Commerce
- En CPGE Adaptation Technicien Supérieur (ATS)

ADMISSION

Inscription sur Parcoursup
Possibilité de RDV avec la Directrice des études (mars - avril)

-  Directrice des études
Julie BONJOUR
julie.bonjour@saliege.fr
-  Responsable inscriptions
Amanda LACOUT
amanda.lacout@saliege.fr
05 61 24 78 44



www.saliege.fr

05 61 24 78 40

3 rue Bernanos - 31130 BALMA

RÉSULTATS

Promo 2025 : 92%

Promo 2024 : 96%

Promo 2023 : 100%