

Le titulaire du BTS NDRC, est un commercial qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat. Il est capable de stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat. Il est en lien direct avec le client. Il est capable de s'adapter aux exigences de son activité et réalise ses missions dans le respect des règles éthiques et déontologiques. Il assure les fonctions de prospection de clientèle, de négociation-vente et d'animation de réseaux. Il développe et pilote un réseau de partenaires et anime un réseau de vente directe.

A l'issue de cette formation, vous serez capable de développer la relation client et la négociation-vente :

- Cibler et prospecter la clientèle.
- Négocier et accompagner la relation client.
- Organiser et animer un événement commercial.
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale.

A l'issue de cette formation, vous serez capable d'assurer la relation client à distance et la digitalisation :

- Maîtriser la relation omnicanal.
- Animer la relation client digitale.
- Développer la relation client en e-commerce.

A l'issue de cette formation, vous serez capable d'assurer la relation client et l'animation de réseaux :

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs.
- Développer et animer un réseau de partenaires.
- Créer et animer un réseau de vente directe.

Prérequis :

- Âge : de 15 ans à 30 ans
- Niveau d'entrée: 3e
- Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance
- Pour une bonne adaptation en formation, il est souhaitable de savoir lire, écrire, compter..

Modalités d'inscription :

- Dossier de candidature complété
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage au Attestation d'engagement de l'employeur.

Type d'emplois accessibles :

Vendeur, conseiller commercial, chargé d'affaires ou de clientèle, technico-commercial, téléconseiller, conseiller client à distance, chargé d'assistance, commercial e-commerce, commercial web-e-commerce etc.

Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux personnes en situation de handicap.

Contrat en Alternance

Info Pratique:

Code RNCP : 38368

Niveau de sortie : Titre professionnel délivré par le ministère de l'Éducation de niveau 5

Rythme de l'alternance : 2 jours par semaine en UFA et 3 jours en entreprise. Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise. Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Durée de la formation : 24 mois

Coordonnées:

Adresse : 105 avenue Paul Marcelin, 69120 Vaulx-en-velin

Tél : 09 55 86 14 55

Mail : ecslyon@yahoo.com

Site Internet: ecslyon.fr