



école  
sup  
Cipecma

# BTS

## NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Ecole Supérieure du Cipecma

### PROFIL



Bac général, technologique, professionnel ou reprise d'études après un cursus universitaire.

### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS



- Communication / négociation
- Management des équipes
- Marketing
- Savoirs technologiques et digitaux
- Gestion commerciale

### ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX



- Culture générale et expression  
Anglais / Économie et droit

→ Parcours étudiant

→ 16 semaines de stage en entreprise



### MÉTIERS VISÉS



Le titulaire de ce BTS est la première interface entre l'entreprise et son marché. Il peut devenir responsable des ventes, chef de secteur, conseiller de clientèle, attaché commercial, négociateur de grande surface, animateur commercial, etc.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION



Obtenir le **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**, délivré par l'Éducation Nationale, et :

Acquérir pendant 2 années les techniques commerciales de gestion de la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation. Maîtriser les technologies de l'information et de la communication spécifiques à l'activité.

Effectuer 2 stages pour découvrir les fondamentaux de la vie en entreprise et exercer des missions de vente et gestion de la relation client, de production d'informations commerciales, d'organisation commerciale de l'entreprise et de mise en œuvre avec efficacité de la politique commerciale.



MONTGOMERY QUEST

## PAROLES D'ÉTUDIANT

Maxime PLACE



« À la fin de mon lycée, j'ai opté pour un Brevet Technicien Supérieur afin d'obtenir, en deux ans, un diplôme professionnalisant car mon projet personnel est de pouvoir intégrer une concession automobile à la fin de mes études.

J'ai donc choisi cette formation, qui m'a été vivement conseillée par mon réseau, en particulier des amis en cours de cursus. L'environnement très professionnel permet de travailler dans des conditions optimales.

L'intérêt de l'École Supérieure du CIPECMA, c'est aussi de bénéficier d'un apprentissage de qualité grâce aux conseils précieux des formateurs issus du monde de l'entreprise et aux nombreux cas pratiques. »



### RYTHME DE LA FORMATION

Parcours classique : 2 300 heures de formation sur 2 ans dont 16 semaines de stage.



### CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un Baccalauréat
- Dossier de candidature
- Entretien de motivation individuel
- Tests d'admission



### FRAIS PÉDAGOGIQUES

3 950 €\* par an.

\* Tarifs de l'année en cours pour les étudiants européens, donnés à titre indicatif, soumis à évolution chaque année.



### POURSUITE D'ÉTUDES

Bachelor 3<sup>ème</sup> année ou Master (Master Grande École) dans une Grande École de Management, Licence professionnelle, diplôme universitaire...

## POUR EN SAVOIR PLUS

[www.ecole.cipecma.com](http://www.ecole.cipecma.com)

Avenue du Général de Gaulle  
17340 Chatelaillon

Tél : 05 46 56 23 11

Mail : [ecole@cipecma.com](mailto:ecole@cipecma.com)



Une école

