

# BTS NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

BAC+2

**Campus du Lac**  
ICFA Bordeaux  
Rue René Cassin  
T 05 56 79 44 21  
[icfa-tertiaire.com](http://icfa-tertiaire.com)

**Campus**  
DU  
**LAC**

**ICFA**  
Tertiaire

 CCI BORDEAUX GIRONDE



# CHOISIR SON BTS À L'ICFA, UN TRIPLE AVANTAGE

- Obtenir un diplôme BAC+2 reconnu au niveau national et européen
- Développer son expérience en étant rémunéré(e)
- Poursuivre ses études : école de commerce, université, licence professionnelle, Bachelor à l'étranger...

## L'ALTERNANCE, COMMENT ÇA MARCHE ?

Pendant 2 ans, vous occupez un poste à raison de 3 jours en entreprise, 2 jours en formation ou une semaine en entreprise et une semaine en formation. Vous préparez votre diplôme, tout en ayant le statut de salarié(e).

Avec l'alternance, vous bénéficiez de :

- une expérience professionnelle en tant que salarié(e)
- une possibilité d'insertion directe en entreprise à l'issue de la formation
- une rémunération assurée pendant la durée de la formation (pourcentage du SMIC selon votre âge)

Les entreprises bénéficient d'avantages financiers, disposent d'un véritable salarié pendant toute la durée de sa formation et l'aident à acquérir de nouvelles compétences professionnelles.

## UNE PÉDAGOGIE ACTIVE

- Une plateforme numérique, permettant un travail individualisé, en autonomie et adapté au rythme de chacun.
- Travaux de groupe en mode projet, pour expérimenter le travail en équipe et la gestion des relations interpersonnelles, compétences clés en entreprise.
- Intervention de professionnels, pour enrichir la culture économique et commerciale.
- Un suivi personnalisé en formation et en entreprise.
- Des examens blancs pour préparer l'examen final.

## LES + DU CAMPUS

- Un service de mise en relation avec les entreprises pour trouver un employeur.
- Le «Pôle Insertion Avenir» pour travailler votre projet professionnel.
- «Tous Entrepreneurs» pour accompagner dans la création/reprise d'entreprise.
- «Team mobilité» pour vous permettre de partir à l'étranger.



## QUI PEUT CANDIDATER ?

- 16 à 29 ans en contrat d'apprentissage
- 16 à 25 ans en contrat de professionnalisation
- Plus de 26 ans sous condition en contrat de professionnalisation

## VOTRE PROFIL

- Titulaire du Baccalauréat ou équivalent
- Permis de conduire
- Goût réel pour les métiers de la vente, sens des responsabilités, travail en autonomie
- Aptitudes prononcées de dynamisme et de communication
- Goût prononcé pour le challenge

## FORMULE

Accès en alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation)

## ET LA DURÉE ?

- 2 années en alternance
- 1350 h de formation  
(1 semaine en entreprise/ 1 semaine au CFA)  
en contrat d'apprentissage
- 1100 h de formation  
(3 jours en entreprise/ 2 jours au CFA)  
en contrat de professionnalisation

## COMMENT POSTULER ?

- Vous pré-inscrire en ligne sur **icfa-tertiaire.com**
- Être recruté(e) par une entreprise, pour laquelle vous travaillerez en alternance pendant 2 ans

**Former des commerciaux et futurs managers, experts de la négociation et de la relation clients digitale**

**Gérer la relation clients dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation**

**Participer à la croissance du chiffre d'affaires dans le respect de la politique commerciale définie par l'entreprise**

## PROGRAMME

La formation est articulée autour de deux pôles : des compétences professionnelles et des compétences générales.

- Négociation-vente
- Relation clients à distance et digitalisation
- Animation de réseaux
- Marketing/Communication/Négociation
- Gestion commerciale/Management
- Web/Outils de communication à distance
- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (Anglais)
- Culture économique, juridique et managériale

# Campus DU LAC

ICFA  
Restauration

ICFA  
Tertiaire

IDAE  
Design d'espaces

E-COD  
Design digital

IPC  
Promotion  
Commerciale

BEST  
Gastronomie  
Hôtellerie

ACIFOP  
Formation  
& emploi

CCI BORDEAUX GIRONDE

BAC +5

- Titre Manager de Développement d'Affaires à l'International

BAC +3

- Bachelor Responsable en Commerce International
- Titre Consultant Recrutement
- Bachelor Responsable Développement Commercial (plusieurs options possibles)
- Bachelor Responsable de la Distribution
- Bachelor Ferrandi Arts Culinaires et Entrepreneuriat (option cuisine ou pâtisserie)
- Bachelor Ferrandi Management Hôtelier et Restauration
- Titre Responsable visuel merchandiser
- Titre Architecte d'Intérieur spécialisé en design commercial
- Bachelor Chef de projet Webmarketing et conception de site

BAC +2

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clients
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Assurance
- BTS Support à l'Action Managériale
- Titre Attaché Commercial
- Titre Assistant(e) de Direction(s)
- Titre Gestionnaire d'Unité Commerciale
- Titre Gestionnaire d'Unité Commerciale Spécialisée Vins & Spiritueux
- Titre Commercialisation appliquée Vins & Spiritueux
- Titre Décorateur Merchandiser Scénographe
- Titre Graphiste Concepteur en Communication Multicanal

BAC

- BAC PRO Commerce
- BAC PRO Accueil Relation Clients et Usagers
- CQP Conseiller de vente Horlogerie-Bijouterie
- Titre Vendeur Conseiller Commercial
- BP Arts de la Cuisine
- BP Arts du Service et Commercialisation en Restauration
- Certificat Développeur Web

CAP

- CAP Employé de Commerce Multispécialités
- CAP Employé de Vente Spécialisée option A ou B
- Mention Complémentaire Sommellerie
- CAP Cuisine
- CAP Commercialisation et Service en CHR
- CAP Agent Polyvalent de la Restauration

Retrouvez toutes nos formations sur :  
**FORMATIONS.BORDEAUXGIRONDE.CCI.FR**

