

EN RÉSUMÉ

VERS QUELS MÉTIERS ?

- Chargé de clientèle
- Technico-commercial
- Téléopérateur
- Commercial
- Commercial sédentaire
- Animateur des ventes

PRÉ-REQUIS, CONDITIONS D'ACCÈS

- Avoir moins de 30 ans
- Être titulaire d'un BAC (niveau 4), général, professionnel, technologique
- Admission après étude du dossier scolaire et entretien de motivation, réponse sous 20 jours ouvrables.
- Détails des modalités d'accès

EXAMEN

- Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 5
- Possibilité de modularisation par blocs de compétences
- RNCP : N°34030 - Certif info : N°100357

POURSUITES D'ÉTUDES

- Une licence professionnelle
- DEES
- DCG
- Master

QUELQUES CHIFFRES (1) (3)

- 61% de réussite à l'examen en juin 2019 (11 reçus sur 18 présentés)
- 100% de persévérance (2) en formation sur l'année scolaire
- 6 mois après la formation :
50% en poursuite d'étude
89% de taux d'emploi (4), 100 % exercent un métier en lien avec leur formation

TARIFS (1)

- Formation gratuite - Frais liés à la vie résidentielle (hébergement, restauration..) nous consulter.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP



Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes à mobilité réduite.
Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap



SITE DE FORMATION

MFR IFACOM LA FERRIÈRE
02 51 98 42 29
ifacom@mfr.asso.fr
www.ifacom.fr

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

sur
2 ans

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE



DURÉE

- Rentrée en septembre
- Entrée permanente possible tout au long de l'année, nous consulter
- 33 semaines à la MFR
- 68 semaines en entreprise
- 1 350 heures de cours en apprentissage



RYTHME D'ALTERNANCE

- Alternance de 1 semaine à la MFR et de 1 semaine en entreprise ou 2 jours à la MFR et 3 jours en entreprise.



STATUTS

- Scolaire Ministère Agriculture
- Apprentissage jusqu'à 30 ans (Prise en charge par les OPCO d'une partie des frais d'hébergement et de restauration)
- Contrat de professionnalisation
- Autres (ex : formation pour adultes...)

ACTIVITÉS RÉALISABLES PAR LE JEUNE EN ENTREPRISE

- Intégrer le système d'information de l'entreprise,
- Assumer la veille commerciale « terrain », faire des reportings commerciaux,
- Gérer l'administratif inhérent à la relation commerciale,
- Créer et organiser des événements pour dynamiser les ventes,
- Animer et gérer la relation commerciale à distance (Forum, blog..)
- Prospector, négocier, établir des propositions commerciales,
- Proposer des solutions innovantes aux clients et gérer un portefeuille clients.

LA FORMATION EN MFR

Etablissement privé, associatif, en contrat avec l'Etat

OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Gérer la relation client
- Gérer l'information commerciale
- Organiser l'activité commerciale
- Mettre en œuvre la politique commerciale

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Relation client et négociation – Vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Activités liées à l'alternance

MOBILITE INTERNATIONALE :

- 2 semaines d'immersion à l'étranger (la 1^{ère} année)

ENSEIGNEMENT GENERAL :

- Culture Générale et Expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Anglais

MODALITES PEDAGOGIQUES (1)

LA FORMATION EN ENTREPRISE

TYPE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL

Entreprises industrielles ou commerciales qui :

- proposent des biens et des services à une clientèle de particuliers ou professionnels
- développent une démarche active envers des clients ou des prospects mais également via toutes les approches commerciales à distance (phoning, vente directe, prospection terrain, e-commerce, réseaux sociaux...)

(1) Détails et mise à jour le site Internet de la MFR

(2) Pourcentage des jeunes et/ou des adultes ayant réalisé la totalité de l'année scolaire

(3) Les chiffres concernent la dernière année scolaire

(4) Le taux d'emploi est calculé sur la somme des actifs (ceux qui sont en emploi + ceux qui cherchent un emploi). Ne sont pas comptés ceux en formation.