

## EN RÉSUMÉ

### VERS QUELS MÉTIERS ?

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

### PRÉ-REQUIS, DÉLAI 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)

- 91 % de réussite à l'examen session de juin 2022 (40 reçus sur 44 présentés)
- 100 % : taux de persévérance (2) en formation par an (2)
- 6 mois après la formation :
  - 68 % en poursuite de formation
  - 32 % sur le marché de l'emploi dont :
    - 100 % en emploi

### TARIFS (1)

- Formation gratuite sauf pour les adultes, mais dans ce cas possibilité de prise en charge des frais de formation par l'OPCO, Pôle emploi et/ou l'entreprise. Pour plus de détails nous consulter.
- 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

(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



# 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<sup>ère</sup> année)

#### ENSEIGNEMENT GENERAL :

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

#### MODALITES PEDAGOGIQUES (1)