Brevet de Technicien Supérieur (BTS) Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Yonne (CCI)

Niveau du diplôme préparé

Bac +2

Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation

Être en capacité de mener, en autonomie, une relation commerciale (professionnel ou particulier) en face à face avec le client mais également via toutes les approches commerciales à distance (Vente en ligne, réseaux sociaux, forums, blogs...). Principales missions :

• Mener des actions de prospection en face à face et par téléphone,
• Suivre un portefeuille « clients » afin de le faire prospérer,
• Proposer des solutions innovantes et 'sur mesure' aux clients,
• Gérer l'administratif inhérent à la relation commerciale
• Assumer la veille commerciale 'terrain',
• Créer et organiser des événements pour dynamiser les ventes,
• Animer et gérer la relation commerciale 'à distance' (Forum, blog, applications,...),
• Être force de proposition (Ex : Site internet),
• Effectuer des reportings commerciaux...

Métiers visés : Chargé de clientèle, Commercial(e)

Domaine

Commerce - Vente - Marketing - Distribution

Contact

Amélie FLEURIOT
Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Yonne (CCI)

Coordonnées

a.fleuriot@yonne.cci.fr
06 64 39 20 86

Localisation de l'établissement

Agglomération d'Auxerre

Remarque

Durée Stage et/ou Alternance : 24 mois (soit 2 ans)

Stage et/ou Alternance débutant en : Septembre

Période de stage et/ou alternance :

Sep Oct Nov Dec Jan Fev Mar Avr Mai Juin Juil Aou

Version PDF