

VENTE - COMMERCE - DISTRIBUTION

BTS Négociation Digitalisation Relation Client

DÉBUT DES COURS

Septembre

DURÉE

2 ans

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 sem. école / 1 sem. entreprise

NIVEAU REQUIS

Baccalauréat ou équivalent
(titre niveau IV)

DOSSIER DE CANDIDATURE

Inscription sur www.parcoursup.fr

Infos et modalités d'inscription sur
www.escci.fr

Suivi de votre candidature

Suite à votre inscription vous serez convoqué(e) par mail pour une réunion d'infos et un entretien de motivation afin de vérifier ensemble l'adéquation entre vos projets et la formation choisie.

Admission définitive

Dans la limite des places disponibles.

- Pré-requis d'entrée validés ;
- Candidats alternance :
contrat signé ;
- Stagiaires de la formation continue :
financement obtenu.

STATUTS

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Période Pro A
- Stagiaire formation continue
- Financement individuel

CONSEILS ESSENTIELS :

N'attendez pas d'avoir trouvé votre employeur pour vous inscrire, vous optimiserez ainsi vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée. Vous disposerez de plus de temps pour faire vos démarches et bénéficierez de l'accompagnement de l'ESCCI.

Participez à l'une de nos journées Portes Ouvertes pour obtenir toutes les informations utiles et faire les bons choix.

Avez-vous le profil ?

Vous souhaitez vous orienter vers les métiers de la vente à destination des professionnels ou des particuliers. Vous êtes autonome, dynamique, volontaire et résistant(e) au stress. Vous aimez relever les challenges, convaincre et aller vers les autres.

Vos principales missions :

Prospecter (terrain, téléphone et/ou digital), négocier, vendre des produits ou des services, fidéliser la clientèle. Capable de concevoir et mettre en œuvre des animations commerciales, vous travaillerez au service du chiffre d'affaires dans une approche orientée client pour atteindre les objectifs et participerez à la communication web.

Métiers

- Commercial(e)
- Négociateur(rice)
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires ou de clientèle
- Technico-commercial(e)
- Téléconseiller(ère)
- Commercial(e) e-commerce ; Commercial(e) web-e-commerce
- Conseiller(e) ; Vendeur(se) à domicile ; Représentant(e)

ESCCI 100% alternance

- **30 ans** d'expertise
- Spécialiste de la formation en alternance
- **120 formateurs** experts professionnels
- **17 diplômes** reconnus de Bac+2 à Bac+5
- **600 étudiants** formés par an
- **92% de réussite** aux examens
- **91% de placement** entreprise
- Un solide réseau d'entreprises partenaires
- La force d'un réseau d'anciens diplômés implantés en entreprise en France et à l'étranger.
- Des partenaires de renom : IAE Caen, CFPB, Normandie Aérospace, Sciences-U Lyon, CNAM Normandie, Négoventis, CCI France...

ESCCI, une école 4.0, mixant outils pédagogiques numériques à la pointe de la technologie, écoute et professionnalisme des équipes, suivi individuel des étudiants, méthodes pédagogiques innovantes, espaces co-working à thème et salles de cours traditionnelles, espaces restauration et détente, convivialité et esprit d'équipe, vie étudiante dynamisée par le BDE ESCCI.

Document non contractuel.

Parc d'activités de la Forêt
461, rue Henri Becquerel - 27091 Evreux Cedex 9
02 32 28 70 50 - escci.contact@normandie.cci.fr

www.escci.fr



Ecole Supérieure

CCI PORTES DE NORMANDIE

Programme détaillé

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL	
Gestion commerciale	Gestion de l'activité commerciale et évaluation de son efficacité : <ul style="list-style-type: none">• estimation,• planification,• risques,• tableaux de bord,• prix,• marges,• financement,• règlement.
Management commercial	Techniques de management de l'équipe commerciale : <ul style="list-style-type: none">• constitution de l'équipe,• management opérationnel,• animation d'équipe.
Communication négociation	Communication professionnelle : <ul style="list-style-type: none">• efficacité relationnelle• négociation commerciale• connaissance client,• négociation managériale.
Technologies commerciales	Environnement technologique du commercial : <ul style="list-style-type: none">• e-commerce et web-marketing,• animation des communautés,• e-réputation et pratique du community management ,• maîtrise des outils de communication à distance, supervision et gestion,• système d'information commerciale,• logiciels commerciaux et relation client,• data et bases de données réseaux.
Mercatique	Analyse de l'environnement commercial : <ul style="list-style-type: none">• connaissance du marché, de la demande, de la concurrence,• analyse de la clientèle,• adaptation de la stratégie.
ENSEIGNEMENT GENERAL	
Culture économique, juridique et managériale	Intégration de l'entreprise dans son environnement Régulation de l'activité économique Organisation de l'activité de l'entreprise Impact du numérique sur la vie de l'entreprise Mutations du travail
Culture générale et expression	Réflexions relatives aux questions d'actualité et en lien avec le monde contemporain rencontrées dans les médias, les productions artistiques et les lieux de débats.
Anglais (LV1)	Compréhension écrite et orale : prise de parole, échanges, dialogues, argumentation relative aux thématiques professionnelles et aux technologies de l'information.

Voir les méthodes pédagogiques, modalités d'évaluation, financement, accès handicap... : informations disponibles sur notre site internet.