


1ère année	
BTS Négociation et Digitalisation de la relation client	
Bloc de compétences	Heures
 Culture <ul style="list-style-type: none"> • Culture générale • Culture économique et juridique • Culture managériale 	194 heures
 Négociation Vente <ul style="list-style-type: none"> • Cibler et prospecter la clientèle • Négocier et accompagner la relation client • Organiser et animer un évènement commercial • Exploiter et mutualiser l'information commerciale 	128 heures
 Animation réseaux de clients <ul style="list-style-type: none"> • Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs • Développer et animer un réseau de partenaires • Créer et animer un réseau de vente directe 	62 heures
 Relation client à distance <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser la relation omnicanale • Animer la relation client digitale • Développer la relation client en e-commerce 	62 heures
 Langues Vivantes	66 heures
 Conférences & Ateliers	30 heures

2ème année	
BTS Négociation et Digitalisation de la relation client	
Bloc de compétences	Heures
 Culture <ul style="list-style-type: none"> • Culture générale • Culture économique et juridique • Culture managériale 	158 heures
 Négociation Vente <ul style="list-style-type: none"> • Cibler et prospecter la clientèle • Négocier et accompagner la relation client • Organiser et animer un évènement commercial • Exploiter et mutualiser l'information commerciale 	108 heures
 Animation réseaux de clients <ul style="list-style-type: none"> • Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs • Développer et animer un réseau de partenaires • Créer et animer un réseau de vente directe 	52 heures
 Relation client à distance <ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser la relation omnicanale • Animer la relation client digitale • Développer la relation client en e-commerce 	52 heures
 Langues Vivantes	54 heures
 Conférences & Ateliers	30 heures

B
T
S

N
D
R
C

2

A
N
S