AUTO MOTO TRANSPORT ROUTIER

AUTO

SCOLAIRE

APPRENTISSAGE

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

BTS BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Le BTS (niveau 5) valide une formation de technicien polyvalent, expert de la relation client sous toutes ses formes (présentiel, à distance, e-relation). Il est en relation directe avec le client, négocie, exploite et partage les informations. Il organise et planifie l'activité. Il met en œuvre la politique commerciale de l'entreprise et contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien ses missions, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs...).

LES + DE LA FORMATION

- mises en situation réelles
- dossiers professionnels
- études de cas concrets

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- accès à la vie active
- poursuite d'études en TFP (Titre à Finalité Professionnelle) ou Licence Pro ou École de vente constructeur ou École de commerce

CONDITIONS D'ACCÈS

Après un Bac d'enseignement général, un Bac STMG ou un Bac Pro et suivant les prérequis légaux de la formation

DURÉE DES ÉTUDES

2 ans
1re année : sous statut scolaire avec 8 semaines en entreprise
2e année : en apprentissage
1 semaine en entreprise / 1 semaine au CFA

CONTENU DE LA FORMATION

35 heures de cours hebdomadaires

Enseignement général : 7 heures
Culture générale et expression, langue vivante I et II

Enseignement technique et professionnel : 26 heures
Culture économique et managériale, relation client et négociation-vente, relation client à distance et digitalisation, relation client et animation de réseaux

Application automobile : 3 heures
Technologie de l'automobile, environnement économique, juridique et sociologique appliqué à l'automobile

MODALITÉS D'OBTENTION DU DIPLÔME

Contrôle en cours de formation et épreuves ponctuelles

> « Entre exercices concrets, cours sur le monde de l'automobile, stages en entreprise... le BTS NDRC du GARAC est complet. J'aime beaucoup la négociation, traiter les objections du client pendant un entretien de vente... Par la suite, je souhaite intégrer une école interne à une marque pour apprendre à bien manager une équipe. »
>
> **Antoine**

GARAC
CAMPUS NATIONAL

GARAC
3, boulevard Gallieni BP 30004
95102 ARGENTEUIL CEDEX
Tél. : 01 34 34 37 41
www.garac.com

Pour plus d'informations, voir notre site internet **www.garac.com**

Décembre 2023 - www.staccato.fr - Crédit photo : GARAC