

ADMISSION

Recrutement :

- Titulaires d'un baccalauréat technologique STMG
- Titulaires d'un baccalauréat général (S,ES,L)
- Titulaires d'un baccalauréat professionnel

Pour vous inscrire :

Toutes les démarches sont effectuées à partir de l'adresse :

www.parcoursup.fr

Procédure de recrutement :

Une commission de recrutement étudie chaque dossier.

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

- Une équipe pédagogique disponible
- Accompagnement personnalisé
- Accueil des étudiants boursiers
- Des équipements informatiques et pédagogiques performants
- Des projets : CAP sur l'Entreprise, séminaire d'intégration, voyages, intervenants professionnels.

Lycée Technique Privé

sous contrat d'Association avec l'Etat

8 Rue Françoise d'Eaubonne

31200 TOULOUSE

Tél. : 05.61.21.83.64 - Fax : 05.61.21.32.97

www.pigier.com - www.pigiertoulouse.fr

PIGIER 
Performance

L'école des métiers de l'entreprise

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



PIGIER 
Performance

Enseignement Technique Privé Sous Contrat avec l'Etat

8 Rue Françoise d'Eaubonne - 31200 TOULOUSE

Tél. : 05.61.21.83.64 - Fax : 05.61.21.32.97

www.pigier.com

LE METIER

C'est un commercial généraliste capable d'exercer dans tous les secteurs d'activité.

Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires et au développement de l'activité de l'entreprise.

Il est appelé à évoluer vers des fonctions d'encadrement d'équipes commerciales.

LE PROFIL

- Curieux, persévérant, motivé
- Mobile et disponible
- Esprit d'initiative et créativité
- Sens des contacts humains, présentation soignée.

LES DEBOUCHES PROFESSIONNELS

Le technicien supérieur en Négociation et Digitalisation de la Relation Client fait partie intégrante de l'organisation commerciale et exerce son activité dans des organisations ou entreprises de toutes tailles.

Les métiers : chargé de clientèle, chargés d'affaires, animateur des ventes, conseiller commercial, chef des ventes, responsable de secteur...

LES POURSUITES D'ETUDES

- Licences, licences professionnelles
- IUP
- Ecoles Supérieures de Commerce

NATURE DE LA FORMATION

Unités de Formation	1ère Année Cours + (TD)	2ème Année Cours + (TD)
Culture Générale et Expression	1h + (1h)	1h + (1h)
Langue Vivante étrangère	2h + (1h)	2h + (1h)
Culture économique, juridique et managériale	4h + (1)	4h + (1)
Relation client et négociation-vente	4h + (2h)	4h + (2h)
Relation client à distance et digitalisation	3h + (2h)	3h + (2h)
Relation client et animation de réseaux	3h + (1h)	3h + (1h)
Atelier de professionnalisation	(4h)	(4h)
Enseignement facultatif Langue Vivante étrangère 2	3h	3h
L'horaire entre parenthèse correspond aux TD en groupes Le stage en entreprises : 16 semaines sur deux ans dans une entreprise.		

LES EPREUVES DE L'EXAMEN

EPREUVES	COEF	DUREE	FORME
E1 Culture et expression française	3	4h	Ecrit
E2 Communication en Langue Vivante étrangère	3	30 mn	Orale
E3 Culture économique, juridique et managériale	3	4h	Ecrite
E4 Relation Client et négociation-vente	5	2 situations d'évaluation	CCF
E5 Relation Client à distance et digitalisation	4	3h 40 mn	Ecrite Pratique
E5 Relation Client et animation de réseaux	3	2 situations d'évaluation	CCF
EF1 Communication en Langue vivante		20 mn	Orale