

# NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



05.61.21.83.64



0311213A@ac-toulouse.fr



8 Rue Françoise d'Eaubonne  
31200 TOULOUSE



Métro Borderouge



Retrouvez-nous !



## ► NOTRE ACCOMPAGNEMENT

- Une équipe pédagogique disponible et innovante
- Des projets : CAP sur l'Entreprise, séminaire d'intégration, voyages, intervenants professionnels
- Des équipements numériques et pédagogiques performants et novateurs
- Accompagnement personnalisé et un professeur référent par élève
- Ouverture culturelle et européenne
- Possibilité de manger sur place (Espaces de restauration)
- Accueil des étudiants boursiers



**Enseignement Technique Privé sous contrat avec l'État - Lycée des Métiers**

# LE MÉTIER

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

MOBILE ET DISPONIBLE

CURIEUX, PERSÉVÉRANT, MOTIVÉ

ESPRIT D'INITIATIVE ET CRÉATIVITÉ

SENS DES CONTACTS HUMAINS, PRÉSENTATION SOIGNÉ

## ➤ NATURE DE LA FORMATION

UNITÉS DE FORMATION	1 <sup>ÈRE</sup> ANNÉE COURS + (TD)	2 <sup>ÈME</sup> ANNÉE COURS + (TD)
Culture générale et Expression	1h + (1h)	1h + (1h)
Langue vivante étrangère	2h + (1h)	2h + (1h)
Culture économique, juridique et managériale	4h + (1h)	4h + (1h)
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)
Ateliers professionnels	(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 ÉPREUVES DE L'EXAMEN

EXAMEN	COEF	DURÉE	FORME
E1 Culture et Expression française	3	4h	Écrit
E2 Langue Vivante étrangère	3	30 min	Oral
E3 Culture économique, juridique et managériale	3	4h	Écrit
E4 Relation client et négociation -vente	5	2 situations d'évaluation	CCF
E5 Relation client à distance et digitalisation	4	3h 40min	Écrite Pratique
E5 Relation client et animation de réseaux	3	2 situations d'évaluation	CCF
EF1 Communication en Langue vivante		20 min	Oral

## > LES DÉBOUCHÉS 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'ÉTUDES

IUP

ÉCOLES SUPÉRIEURES DE COMMERCE

LICENCES

LICENCES PROFESSIONNELLES

## > ADMISSION

### ⌘ RECRUTEMENT ⌘

- Titulaires d'un baccalauréat technologique STMG
- Titulaires d'un baccalauréat général
- Titulaires d'un baccalauréat professionnel

### ⌘ POUR VOUS INSCRIRE ⌘

Toutes les démarches sont effectuées à partir de l'adresse :  
[www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

### ⌘ PROCÉDURE ⌘ DE RECRUTEMENT

Une commission de recrutement étudie chaque dossier. 

*NB : Ce diplôme est également accessible par la voie de la VAE.*



Visitez notre site !

**Lycée Professionnel Privé sous contrat  
d'Association avec l'État - Lycée des Métiers**

 05.61.21.83.64

 0311213A@ac-toulouse.fr

 8 Rue Françoise d'Eaubonne  
31200 TOULOUSE

[WWW.PIGIER-ISSEC-TOULOUSE.FR](http://WWW.PIGIER-ISSEC-TOULOUSE.FR)