



Mise à jour le 22/06/2026

Filière métier

## Commerce - Vente - Immobilier

### BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

*Sur 2 ans*

**CERTIFIÉ PAR**

le Ministère chargé de l'enseignement supérieur et de la recherche

**STATUT**

CONTRAT D'APPRENTISSAGE : de 15 à 29 ans (\*1)

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : à partir de 16 ans (\*2)

**RYTHME DE L'ALTERNANCE**

SUR ÉVRY : 2 jours CFA / 3 jours entreprise - SUR MASSY & ÉVRY : 1 semaine CFA / 1 semaine entreprise, SUR ÉVRY : 2 jours CFA / 3 jours entreprise - SUR MASSY : 1 semaine CFA / 1 semaine entreprise

(\*1) Par dérogation, certains publics de + 30 ans peuvent signer un contrat d'apprentissage.

(\*2) Les règles du contrat de professionnalisation diffèrent selon l'âge.

#### OBJECTIFS

- Devenir un-e commercial-e généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activité et dans tout type d'organisation avec tout type de clientèle (BtoB, BtoC, BtoG).
- Mettre en oeuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client.
- Se positionner comme un-e expert-e de la relation client dans un contexte de maîtrise des technologies de l'information et de la communication.

#### POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelors
- Licences Professionnelles
- ...

#### ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Prospecteur-riche
- Promoteur-riche des ventes
- Animateur-riche des ventes
- Attaché-e commercial-e
- Conseiller-ère clientèle
- Responsable de secteur
- Responsable d'équipes de prospection
- Assistant-e manager
- Agent-e commercial-e
- Négociateur-riche
- ...

#### CONTENU DE LA FORMATION

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation

- Relation client et animation de réseaux
- Culture générale et expression
  - Appréhender et réaliser un message écrit
  - Communiquer oralement
- Communiquer à l'écrit à l'oral en langues étrangères
- Acquérir une culture économique, juridique et managériale

## LIEUX D'EXERCICE DE L'ACTIVITE

Tout type d'entreprises ou organisations dotées d'un service commercial ayant pour mission d'aller démarcher la clientèle pour la vente de biens et/ou de services destinés à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs et revendeurs) et utilisant les logiciels adaptés : outils technologiques utilisables par les commerciaux, logiciels professionnels, outils de travail collaboratifs (CRM, GRC).

## MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI-E PAR L'ENTREPRISE

- Cibler et prospector la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

\*\*\*\*\*

## PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- Participer au processus d'inscription FDME
- Être titulaire d'un BAC général, technologique ou professionnel.  
 - Permis B fortement conseillé
- Nous contacter pour toute autre situation

## APTITUDES SOUHAITÉES

Curiosité, autonomie, esprit d'équipe, motivation, dynamisme, sens commercial, gestion du stress, mobilité, bonne résistance physique, goût pour les challenges.

## CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

## DURÉE

675 heures / an

## TARIFS

- **en alternance** : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.
- **financement personnel** : nous contacter.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique - Présentiel – Distanciel synchrone

## ÉVALUATION

Examen blanc – Mises en situation – Mémoire/soutenance – Examen final ponctuel

## HANDICAP

-Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.

-Accès à la formation et adaptation, contacter notre référent-e handicap : [mission.handicap@fdme91.fr](mailto:mission.handicap@fdme91.fr)

## MODALITÉS D'OBTENTION

-Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.

-Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.

## ÉQUIVALENCE

Information bientôt disponible

\*\*\*\*\*

**PRÉINSCRIPTION** [en ligne ICI](#)

**INFOS FILIÈRE TERTIAIRE (Commerce) site d'Évry-Courcouronnes** : 01 60 79 75 39- [tertiaire.e@fdme91.fr](mailto:tertiaire.e@fdme91.fr)

**INFOS FILIÈRE TERTIAIRE site de Massy** : 01 69 19 46 00 – [tertiaire.m@fdme91.fr](mailto:tertiaire.m@fdme91.fr)

## PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)

Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

