BTS / BAC +2

Négociation & relation client

De la première prise de contact au suivi du client, apprenez à prospecter, argumenter et développer une relation commerciale en face à face comme à distance.

BAC +2 | 2 ANS | PBA · ARGENTEUIL

VOS OBJECTIFS

- Préparer une prospection et conduire une négociation
- Développer la relation client avec les outils numériques
- Faire progresser un portefeuille et animer un réseau commercial

LE PROGRAMME EN BREF

Préparer et mener une vente

Découvrir les besoins d'un prospect, construire un argumentaire et répondre aux objections. Vous travaillez les différentes étapes d'une négociation, jusqu'à la conclusion de la vente.

Développer la relation à distance

Utiliser le téléphone, les échanges numériques et les réseaux sociaux dans la démarche commerciale. Les exercices abordent la prospection, le suivi client et l'utilisation d'un CRM.

Animer un réseau commercial

Comprendre le rôle des partenaires, des prescripteurs et des distributeurs. Vous préparez des actions pour développer ces relations et soutenir l'activité du réseau.

Comprendre l'environnement de l'entreprise

Relier les décisions commerciales aux enjeux économiques, juridiques et managériaux. Ce cadre aide à analyser une situation et à expliquer les choix de l'entreprise.

Une formation tournée vers la pratique.

Programme indicatif : le calendrier et les modalités de chaque session sont confirmés par l'équipe PBA.

Votre parcours, en pratique.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Commercial
- Chargé de clientèle
- Business developer junior
- Négociateur commercial
- Conseiller commercial

POURSUITES POSSIBLES

- Licence professionnelle dans le commerce
- Bachelor en développement commercial
- École spécialisée dans la vente ou le marketing

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Études de cas et exercices appliqués à des situations d'entreprise.
- Mises en situation et projets pour relier les enseignements aux pratiques du métier.
- Entraînements oraux et suivi de la progression en entreprise.

ADMISSION & PRÉREQUIS

Bac ou diplôme de niveau 4 ; admission après étude du dossier et entretien.

Le dossier et l'entretien permettent d'échanger sur votre projet, votre motivation et le choix de la formation. L'équipe vous accompagne ensuite dans les démarches liées à l'alternance.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Des épreuves écrites et orales mobilisent les enseignements généraux et les compétences professionnelles du BTS. Les modalités précises sont présentées pour la session préparée.

FINANCEMENT

En contrat d'apprentissage, le financement est organisé via l'OPCO compétent selon les règles applicables. Aucun frais pédagogique à payer par l'apprenti.

ACCESSIBILITÉ

Pour un besoin d'aménagement ou une situation de handicap, contactez PBA avant l'inscription afin d'étudier les adaptations envisageables.

LES PROCHAINES ÉTAPES

01 EXPLORER
Choisir le parcours

02 CANDIDATER
Déposer son dossier

03 ÉCHANGER
Valider son projet

Votre avenir commence ici.

01 86 04 83 33 · contact@pba-formation.com
pba-formation.com · Argenteuil