TABLEAU DE RECENSEMENT DES ACTIVITES PROFESSIONNELLES

A retourner au CFA

FORMATION : BTS Négociation et Digitalisation de Relation Client

Ce document a pour but :
- **Pour le candidat** : D'avoir un document qui lui permettra d'échanger avec l'employeur quant aux objectifs de sa formation et des activités qui lui seront confiées au sein de l'entreprise,
- **Pour l'employeur** : De permettre à l'employeur de s'assurer de la pertinence des activités proposées au regard du diplôme visé et de se projeter dans l'accompagnement du jeune.

NOM ENTREPRISE :……

NOM de L'ALTERNANT :……

Champ de compétences	Tâches, activités ou situations professionnelles prévues au référentiel	Possibilité de réalisation en entreprise			Semestres				Précisions et commentaires
		Régulière	Ponctuelle	Aucune	S1	S2	S3	S4	
Relation client et négociation-vente	Développement de clientèle								
	Négociation, vente et valorisation de la relation client								
	Animation de la relation client								
	Veille et expertise commerciales								
Relation client à distance et digitalisation	Gestion de la relation client à distance								
	Gestion de la e-relation								
	Gestion de la vente en e-commerce								
Relation client et animation de réseaux	Animation de réseaux de distributeurs								
	Animation de réseaux de partenaires								
	Animation de réseaux de vente directe								