



Bien plus que des études, un **passport** pour votre avenir

Vous accompagner
dans votre projet de vie,
quels que soient vos choix

VOS QUALITÉS

- Vous êtes **dynamique**,
- Vous avez des **aptitudes à la communication**,
- Vous avez des **compétences relationnelles** propres aux métiers commerciaux,
- Vous avez la capacité d'évoluer dans des **environnements numériques et digitalisés**,
- Vous avez le goût de l'effort et **appréciez le travail en équipe**.

VOTRE MÉTIER

Un vendeur qui gère la **relation commerciale en face à face** et également via les **approches commerciales à distance** (vente en ligne, réseaux sociaux, blogs...) dans sa **globalité jusqu'à la fidélisation**.

VOS MISSIONS PRINCIPALES

- Mener des actions de **prospection**, de **fidélisation** et de **négociation** vente,
- Assumer la **veille commerciale « terrain »**,
- Gérer la relation commerciale à distance : **« social selling »**,
- **Créer et organiser des événements** pour dynamiser les ventes...

VOTRE FORMATION PROFESSIONNELLE

Une réelle formation de **MARKETING DIGITAL** appliqué à la vente.

16 semaines de stage en entreprises, en partenariat avec notre réseau d'entreprises locales : banques, assurances, communication, transport, grande distribution...),

Un accompagnement personnalisé sous forme **d'ateliers de professionnalisation**,

Des contrôles en cours de formation.

Les enseignements dispensés

- Relation client à distance et digitalisation,
- Relation client et négociation-vente,
- Relation client et animation de réseaux,
- Culture économique et managériale,
- Culture générale et expression,
- Communication en Langue Vivante Étrangère



Pour en savoir +
<http://voltaire.enthdf.fr>



UNE FORMATION ADAPTÉE
AUX BESOINS
DES RECRUTEURS !

LES + DU LYCÉE VOLTAIRE

- Un partenariat développé avec un **réseau d'entreprises locales**,
- Des rencontres **avec des professionnels**,
- Des **réalisations de missions** et de projets en **collaboration avec des professionnels**...



Accompagner le client dans tout son processus d'achat, jusqu'à la fidélisation.

QUELS MÉTIERS DEMAIN ?

Le BTS est un **diplôme d'insertion professionnelle** apprécié des entreprises.

- Conseiller(e) clientèle en banque et assurances et en communication...
- Négociateur automobile, immobilier,
- Animateur réseaux,
- E-merchandiseur,
- Télévendeur, téléconseiller(e)...

 Vous pouvez poursuivre vos études en :

- Licence professionnelle : **domaine commercial**,
- Licence **II**,
- Écoles supérieures **de commerce ou de gestion**,
- Écoles **spécialisées**...



Inscrivez-vous via Internet : www.parcoursup.fr

COMMENT NOUS REJOINDRE ?



Place Bertin Ledoux
62410 WINGLES
Tél : 03 21 77 34 34
Fax : 03 21 77 34 00
mail : ce.0623915u@ac-lille.fr
<http://voltaire.enthdf.fr>



Cité scolaire VOLTAIRE



Vous aimez la prospection, les challenges, la communication à distance (Réseaux sociaux, blogs...)

Vous souhaitez vous impliquer dans le développement commercial de l'entreprise

BTS

Négociation & Digitalisation de la Relation Client

Conseiller, prospecter, communiquer, vendre, fidéliser...

Téléphonie
Industrie
Publicité
BANQUE
Animateur Réseau
Grande Distribution
Automobile
Conseiller de clientèle en banque
e-merchandiseur
Négociateur Immobilier

89%

de nos étudiants trouvent un emploi ou poursuivent leurs études.