

## CONTENU PEDAGOGIQUE (1 350h)

### 1ère année

#### · **Culture générale et expression**

Apprendre à s'informer et à exploiter des informations  
Analyse et étude autour d'un thème annuel

#### · **Anglais**

Exploiter des documents (écrits ou oraux) propres aux problématiques commerciales

#### · **Culture économique, juridique et managériale**

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée  
Eclairer les problématiques de gestion d'entreprise à travers les 3 champs disciplinaires

#### · **Culture économique, juridique et managériale appliquée**

Ce module vise à enrichir et approfondir le module précédent (Culture économique, juridique et managériale) avec les spécificités liées au secteur de la digitalisation.

#### · **Relation client et négociation-vente**

Savoir développer une clientèle  
Négocier, vendre et valoriser la relation client  
Animer la relation client  
Mettre en place une 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 distributeurs  
Animation de réseaux de partenaires  
Animation de réseaux de vente directe

#### · **Atelier de professionnalisation**

Ce module vise à mettre en lien l'expérience professionnelle vécue au fil des semaines avec les cours suivis. Il permet à l'apprenti d'être accompagné tout au long de son parcours.

## 2ème année

En seconde année, l'apprenti doit démontrer qu'il maîtrise les bases acquises en première année dans les matières professionnelles :

- . Relation client et négociation-vente
- . Relation client à distance et digitalisation
- . Relation client et animation de réseaux

Comme dans les matières générales :

- . Culture générale et expression
- . Anglais
- . Culture économique, juridique et managériale

## Méthodes pédagogiques utilisées

- . Les cours utilisent les méthodes affirmatives, interrogatives, démonstratives et applicatives
- . Sollicitation de l'apprenti pour construire un lien avec son expérience professionnelle
- . Cours de soutien à la demande en petits groupes
- . Plateforme e-learning pour la préparation au TOEIC et certification au CFA Descartes
- . Plateforme e-learning pour l'orthographe (Projet Voltaire) et certification au CFA Descartes
- . Plateforme d'apprentissage en ligne (Moodle)
- . Passerelle de préparation 1 an avant le début de la formation possible
- . Parcours de réalité virtuelle avec lunettes et jeux de réalité virtuelle sur Moodle

## Modalités d'évaluation / contrôle des connaissances

- . Des évaluations d'acquis régulières pour vous conforter dans vos compétences : exposés, BTS blancs, notes de comportement et de participation...
- . Nouvelle plateforme de suivi et d'évaluation des compétences entre le référent pédagogique, l'apprenti et le maître d'apprentissage en entreprise + visite en entreprise

## Modalités de financement de la formation

- . La formation est entièrement gratuite pour l'apprenti : la formation est financée par les OPCO (opérateurs de compétences) et éventuellement avec un complément de l'entreprise.
- . Pas de CVEC pour les BTS.

