

Les + éducatifs du Pôle Sup des Cordeliers

LE LANGAGE DE L'ENTREPRISE

Nous incitons nos étudiants à développer leur aptitude d'écoute de l'autre, de prise de parole, d'organisation, à mobiliser leurs énergies et à assumer des responsabilités autour de projets avec nos partenaires professionnels.



LE LANGAGE DES NOUVELLES TECHNOLOGIES

Par une approche basée sur la coopération du groupe, nous aidons chaque étudiant à approfondir la maîtrise des logiciels de création graphique avec du matériel professionnel.

LE LANGAGE DE L'OUVERTURE AU MONDE

Nous favorisons la prise de parole en langues étrangères (Anglais / Espagnol) et l'ouverture internationale :

→ Europass remis avec le diplôme BTS et reconnu dans 31 pays.

→ Propositions de sorties pédagogiques : Découverte d'un environnement culturel (musées, expositions...), d'un milieu médiatique (télévision, radio...), d'entreprises de l'univers graphique ou web (imprimerie, agence de communication...).

→ Nous organisons des voyages à l'étranger pour favoriser la mobilité des étudiants et faire découvrir une autre culture.



LE LANGAGE DE LA RELATION AUX AUTRES

DINAN
AGGLOMÉRATION

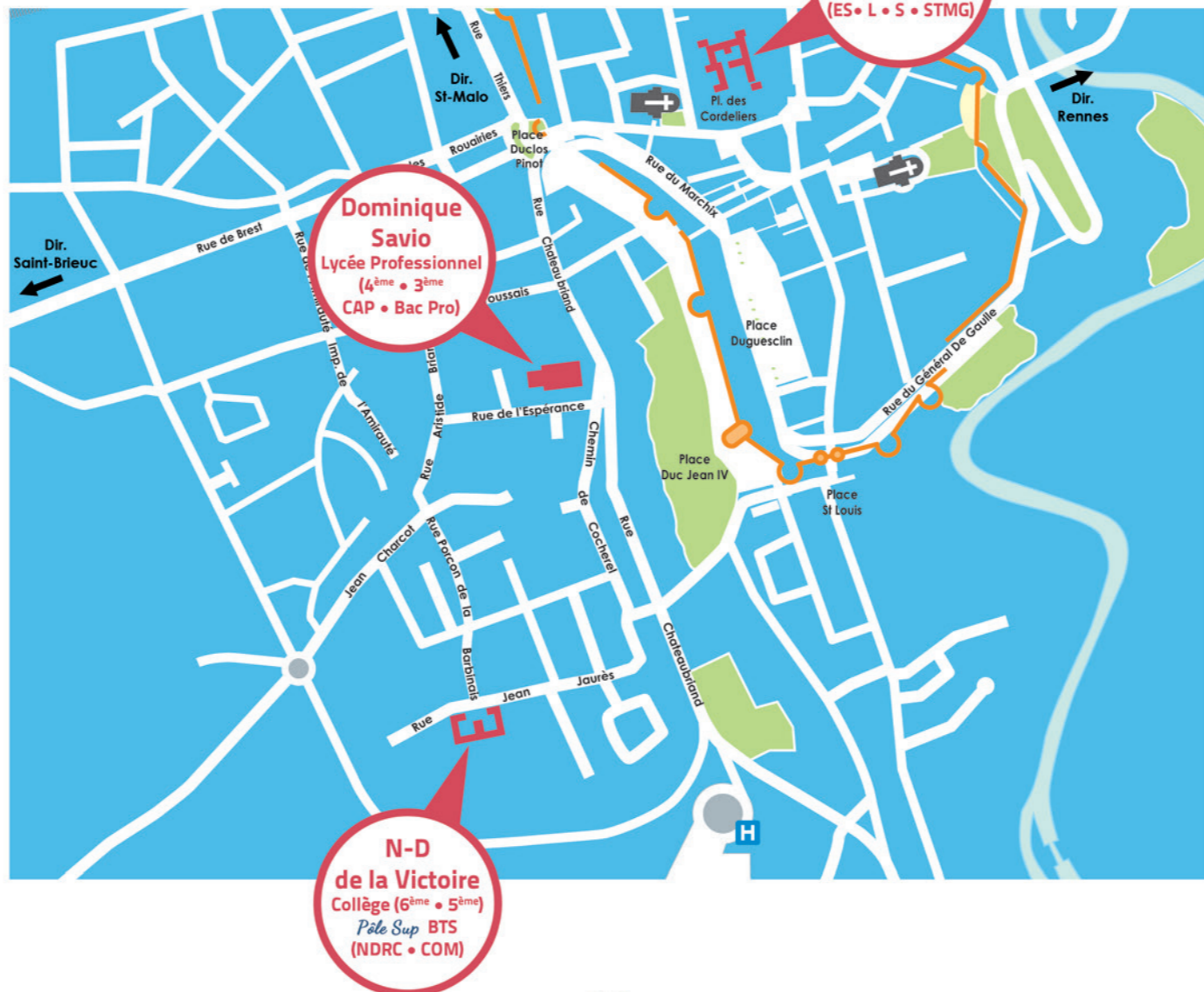
Nous stimulons la curiosité de nos étudiants sur les problématiques de notre époque grâce au partenariat de la bibliothèque de Dinan.

Pèlerinage
du **Rosaire**
des Cordeliers

Nous proposons à nos jeunes de vivre des moments de partage et de bénévolats afin de développer leur humanité.

LE LANGAGE DU PARCOURS DE FORMATION

Nous consolidons des accords établissements, universités et écoles supérieures pour une meilleure cohérence de l'orientation dans le continuum Bac-3 Bac+3.



Les Cordeliers
Place des Cordeliers
22102 DINAN CEDEX

Notre Dame de la Victoire
27 rue Jean Jaurès
22102 DINAN CEDEX

Dominique Savio
22 rue Chateaubriand
22106 DINAN CEDEX



02 96 85 89 00
www.cordeliers.fr



BTS
COMMUNICATION

BTS
NÉGOCIATION
et DIGITALISATION
de la RELATION CLIENT



Le BTS,
un passeport
pour l'avenir!



Novembre 2018

www.atelier-gauthier.com • 02 96 99 2776

→ PROFIL

- **Autonomie**
Curieux et réactif
- **Agilité des outils digitaux et numériques**
Mobile et connecté
- **Compétences relationnelles**
Ecoute, capacité d'adaptation, pouvoir de conviction
- **Sens de l'organisation**



→ 2 TEMPS D'ACQUISITION DE LA PROFESSIONNALISATION

Ateliers professionnels (1 journée par semaine)

- Pratiques relationnelles
- Production digitale
- Animation de réseaux
- Recherche et finalisation des stages



Stage en milieu professionnel (16 semaines sur 2 ans)

→ INTÉGRATION PROFESSIONNELLE

- Vendeur
- Conseiller commercial
- Commercial
- Négociateur
- Chargé d'affaires ou de clientèle
- Technico-commercial
- Téléconseiller
- Conseiller client à distance
- Animateur
- Commercial web e-commerce
- Marchandiseur
- Chef de secteur
- Animateur réseau
- Animateur des ventes



BTS COMMUNICATION

→ PROFIL

Ce BTS s'adresse aux titulaires des bacs généraux, techniques et professionnels.

Il requiert :

- Sens du contact (expression écrite et orale, image, vidéo ...)
- Utilisation de logiciels de conception numérique
- Ouverture d'esprit et créativité



→ PROGRAMME

Culture de la communication	4 h
Projet de communication	4h
Conseil et relation annonceur	3h
Veille opérationnelle	2h
Langues vivantes étrangères LV1 & LV2 (Anglais, Espagnol)	3h (LV1) 2h (LV2)
Management des entreprises	2h
Economie	2h
Droit	2h



→ PÉDAGOGIE PAR PROJET

16 semaines de stage + 1 journée professionnelle par semaine

→ PARTENARIAT ENTREPRISES

L'établissement développe depuis plus de 10 ans des relations avec des entreprises de tous les secteurs de la communication au niveau national.



→ LES MISSIONS

Evoluant dans le service communication d'une entreprise privée, d'un organisme public ou d'une collectivité territoriale, il conçoit et assure le suivi des projets de communication interne ou externe, dans un secteur en constante mutation.

→ LES INTÉGRATIONS PROFESSIONNELLES

- Chargé de communication
- Assistant en agence de conseil
- Commercial en régie publicitaire
- Responsable de projets événementiels
- Chargé de relations publiques
- Chef de publicité junior
- Attaché de presse
- Webdesigner ...



→ 3 PÔLES D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

Relation client et négociation-vente

4h + 2h de travaux dirigés

Cibler et prospecter la clientèle
Négocier et accompagner la relation client
Organiser et animer un événement commercial
Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Relation client à distance et digitalisation

3h + 2h de travaux dirigés

Maîtriser la relation multicanale
Animer la relation client digitale
Développer la relation client en e-commerce

Relation client et animation de réseaux

3h + 1h de travaux dirigés

Implanter et promouvoir l'offre des distributeurs
Développer et animer un réseau de partenaires
Créer et animer un réseau de vente directe

→ 3 DOMAINES D'ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Culture générale et expression

1h + 1h de travaux dirigés

Communication en langues vivantes étrangères LV1 et LV2 (anglais, espagnol)

2h + 1h de travaux dirigés

Culture économique, juridique et managériale

4h + 1h de travaux dirigés



→ POURSUITE D'ÉTUDES

> Ecole de commerce (3^{ème} année)

> Licences professionnelles

Niveau L3 dans le cadre d'une spécialisation :

- Banque, Assurance et Finance
- Management des équipes et des organisations
- Négociateur immobilier
- Responsable marketing



→ POURSUITE D'ÉTUDES

> **Licences professionnelles**

Niveau L3 dans le cadre d'une spécialisation (marketing & communication, événementiel, infographie ...)

> **Ecoles supérieures**

Parcours Bachelor, Master 1, Master 2 (en communication, en réalisation audiovisuelle, webdesign ...)

