

GRENZÜBERSCHREITENDE AUSBILDUNG AM OBERRHEIN INFORMATIONEN ÜBER AUSBILDUNG UND ABSCHLUSS

<p>BEZEICHNUNG DES FRANZÖSISCHEN ABSCHLUSSES/ <i>INTITULÉ DU DIPLÔME FRANÇAIS</i> Brevet de Technicien Supérieur Négociation et digitalisation de la Relation Client – BTS NDRC</p>
<p>ALS ÄHNLICHER DEUTSCHER BERUFSABSCHLUSS KOMMT IN FRAGE/ <i>DIPLÔME ALLEMAND COMPARABLE ÉVENTUEL</i> ZU VERVOLLSTÄNDIGEN</p>
<p><i>DIE DAUER DES LEHRVERTRAGES WIRD AN DIE DAUER DES FRANZÖSISCHEN AUSBILDUNGSZENTRUMS UND AN DEN STUNDENPLAN ANGEPASST / DURÉE DU CONTRAT DE TRAVAIL EN FONCTION DU DIPLÔME PRÉPARÉ</i> 2 JAHRE</p>
<p>PROFIL DER BERUFLICHEN HANDLUNGSFÄHIGKEITEN DES FRANZÖSISCHEN ABSCHLUSSES / <i>KOMPETENZEN</i> (* <i>BESONDERHEITEN DER FRANZÖSISCHEN AUSBILDUNG / SPÉCIFICITÉS DU DIPLÔME FRANÇAIS</i>)</p> <p>Der Absolvent/die Absolventin des BTS NDRC kann seine/ihre Tätigkeit in jeder Organisationsform, unabhängig von deren Größe, ausüben, die Waren oder Dienstleistungen anbietet, sofern sie eine Geschäftsstrategie verfolgt. Die Organisation kann handwerklicher, kaufmännischer, industrieller oder öffentlicher Art sowie ein Verein sein.</p> <p>Er/sie stellt die internalisierte oder externalisierte Betreuung jeglicher Art von Kundenbeziehung sicher.</p> <p>Die Tätigkeiten des Absolventen/der Absolventin des BTS NDRC sind in drei große Bereiche zusammengefasst, die die verschiedenen Formen der Kundenbeziehung abdecken:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Kundenbeziehung und Verkaufsgespräch <input type="checkbox"/> Kundenbeziehung mit geografischer Entfernung und Digitalisierung <input type="checkbox"/> Kundenbeziehung und Netzwerkmanagement <p><small>[L] [SEP]</small> Die Umsetzung dieser Tätigkeitsbereiche kann je nach Größe, Unternehmensorganisation, Geschäftsverfahren, Art und Komplexität der angebotenen Produkte oder Dienstleistungen variieren.</p>
<p>BERUFLICHE TÄTIGKEITSFELDER / <i>EVENTAIL DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES</i> I. KUNDENBEZIEHUNG UND VERKAUFSGESPRÄCH</p> <p>Erweiterung des Kundenstammes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verwaltung des Kundenportfolios - Leitung von Akquisemaßnahmen <p>Verhandlung, Verkauf und Verbesserung der Kundenbeziehung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erstellen einer Kundendiagnose - Angebot, Verhandlung und Verkauf eines persönlich zugeschnittenen Angebots - Kundenbetreuung <p>Förderung der Kundenbeziehung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Teilnahme an Messen - Organisation von Verkaufscampagnen - Förderung von Geschäftsflächen

Überwachung und Expertise der Geschäftstätigkeit

- Reporting der Geschäftstätigkeit
- Qualifikation der Kundendaten
- Diagnose in Bezug auf Kundenbeziehung und Geschäftsleistung

II KUNDENBEZIEHUNG MIT GEOGRAFISCHER ENTFERNUNG UND DIGITALISIERUNG

Verwaltung der Kundenbeziehung mit geografischer Entfernung

- Akquise und Identifizierung von Geschäftsmöglichkeiten
- Fernverkauf
- Betreuung, Beratung und Bearbeitung der Kundenanfragen
- Aktualisierung der Kundendaten
- Überwachung und Leitung von Mitarbeiterteams

Verwaltung der digitalen Kundenbeziehung

- Gestaltung von Communitys, Foren und sozialen Netzwerken
- Förderung von Websites und Veröffentlichung von Inhalten gewerblicher Natur
- Verfolgung, Mäßigung und Auswertung der Austausch
- Aufrechterhaltung der digitalen Sichtbarkeit

Verwaltung des Verkaufs über E-Commerce

- Aufwertung des Online-Angebots und der Verkaufsförderung im Internet
- Betreuung und Regulierung des Verkaufsprozesses
- Erstellung von Verkaufsförderaktionen im E-Commerce
- Auswertung der Besucherzahlen und Suchmaschinenoptimierung
- Analyse der Verkaufsergebnisse und der E-Commerce-Aktionen

III. KUNDENBEZIEHUNG UND NETZWERKMANAGEMENT

Leitung von Vertriebsnetzwerken

- Einführungsverhandlung des Angebots am Verkaufsort
- Beratung im Bereich Konsumerfahrung
- Umsetzung von Verkaufsförderaktionen
- Verfolgung und Entwicklung der Suchmaschinenoptimierung

Leitung von Partnernetzwerken

- Auswahl und Erstellung verschiedener Netzwerke: Partner, Vertriebspartner und Entscheidungsträger

- Leitung, Belegung und Entwicklung der Netzwerke
- Leistungsauswertung der Netzwerke

Leitung von Netzwerken im Direktvertrieb

- Animation, Verkauf und Beratung beim Kunden zu Hause
- Ausbau eines Verkäufernetzwerks für den Zu-Hause-Verkauf

AMTLICHE GRUNDLAGE DES ZEUGNISSES
DIPLÔME RELEVANT EN FRANCE DE

- BILDUNGSWESEN
- HANDELSKAMMER/ FRANZÖSISCHE KAMMER
INDUSTRIE UND HANDEL
- HANDWERKSBERUFE
- DRAAF / FORST- UND AGRAR

ZUSTÄNDIGE STELLE IN DEUTSCHLAND

- IHK _____
- HWK _____
- REGIERUNGSPRÄSIDIUM

- DUALE HOCHSCHULE

<i>MÖGLICHE BERUFE NACH DER AUSBILDUNG / MÉTIERS POSSIBLES PRÉPARÉS</i>	
<i>ERLÄUTERUNG DER BERUFSBILDUNG IN FRANKREICH / FORMATION PROFESSIONELLE EN FRANCE</i>	

BERUFSSCHULE / ÉTABLISSEMENT DE FORMATION
NAME UND VORNAME DES ANSPRECHPARTNERS IN DER SCHULE / PERSONNE À CONTACTER
FUNKTION / FONCTION
TELEFON / TÉLÉPHONE
E-MAIL

WICHTIGE HINWEISE / INFORMATIONS IMPORTANTES
UNTERRICHTSORGANISATION AN DER FRANZÖSISCHEN SCHULE / RYTHME D'ALTERNANCE <input type="checkbox"/> BLOCKUNTERRICHT <input type="checkbox"/> ALTERNIEREND

DAS FÜHREN DES AUSBILDUNGSNACHWEISES IST ZU EMPFEHLEN! / IL EST CONSEILLÉ DE RESPECTER LES MODALITÉS DE PREUVES DE PÉRIODES EN ENTREPRISES ALLEMANDES

ANLAGEN / ANNEXES:

- LEHRPLAN / RYTHME D'ALTERNANCE
- ANFAHRTSSKIZZE ZUR SCHULE / PLAN D'ACCÈS À L'ÉTABLISSEMENT
- BROSCHÜRE DER FACHEXPERTEN GRENZÜBERSCHREITENDE AUSBILDUNG / BROCHURE DES CHARGÉS DE MISSION APPRENTISSAGE TRANSFRONTALIER
- VERBINDUNGSDOKUMENT
- AUSBILDUNGSVERTRAG MIT VERPFLICHTUNGSERKLÄRUNG DES ARBEITGEBERS / CONTRAT