

BTS NÉGOCIATION RELATION CLIENT

«Manager, communiquer, se former aux N.T.I.C., vendre, telles sont les compétences que nous vous aiderons à développer pour répondre aux besoins des entreprises.»

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS Négociation & Relation Client (BTS NRC) est un vendeur - manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires compatible avec une optique de développement durable. Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif.

La maîtrise des technologies de l'information et de la communication spécifiques à son métier conditionne sa performance et sa productivité commerciale

En fonction de son expérience et de ses qualités, il peut devenir responsable d'une équipe commerciale, de taille variable selon l'organisation qui l'emploie.

Dans le cadre de ses missions le titulaire du BTS Négociation & Relation Client remplit les missions suivantes :

- Vente et gestion de la relation client
- Production d'informations commerciales
- Organisation et management de l'activité commerciale
- Mise en œuvre de la politique commerciale

METIERS

- Prospecteur
- Téléprospecteur
- Promoteur des ventes
- Vendeur
- Représentant, commercial,

- Négociateur, délégué commercial,
- Chef des ventes
- Responsable des ventes
- Superviseur, responsable d'équipes de prospection
- Responsable de secteur, assistant manager

POUR QUI ?

- Niveau requis : baccalauréat toutes séries.
- Sélection sur dossier et entretien de motivation + tests.

CONDITION D'ADMISSION

La sélection se fait sur dossier et entretien de motivation.

- Être titulaire d'un baccalauréat ou posséder le niveau bac.
- Public concerné : étudiant, salarié demandeur d'emploi.

QUALITES REQUISES

- Autonomie et responsabilité
- Maîtrise des technologies
- Curieux
- Persévérant
- Motivé
- Mobile et disponible
- Esprit d'équipe.
- Gérer le stress inhérent à sa charge. de travail
- Esprit d'analyse et d'une hauteur de vue,
- Initiative et créativité.

Le diplômé du BTS N.R.C peut ensuite évoluer vers des fonctions d'encadrement par promotion interne ou par poursuite d'études.

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

MATIERES GENERALES

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Économie
- Droit
- Management des entreprises

MATIERES PROFESSIONNELLES

- Marketing
- Gestion commerciale
- Management commercial
- Communication négociation
- echnologies commerciales

BTS NÉGOCIATION RELATION CLIENT

RYTHME DE LA FORMATION

En initial : Statut étudiant

30 h de cours hebdomadaires + 10 journées de missions professionnelles de préparation et de suivi. + 14 semaines de stages en immersion totale en entreprise.

En alternance : En contrat de professionnalisation Rythme : 2 jours à l'école (16 heures) le reste en entreprise

Déroulement

Première année : contrôles continus et partiels. 2 BTS Blancs

Deuxième année : contrôles continus, partiels et examen. 2 BTS Blancs

POURSUITE D'ETUDES

Accès en Bachelor. Management, marketing toutes spécialités.

TARIFS

Pour statut Initial

- Frais de Scolarité : 3990 €
- Droits d'inscription : 30 €

Pour l'alternance

Prise en charge totale de la formation par l'OPCA de l'entreprise

