

BTS NRC

Négociation et relation client, créateur d'acte commercial "efficace et durable"

De niveau de formation BAC+2, le titulaire du BTS Négociation et Relation Client est un(e) commercial(e) dynamique, doté(e) de capacités relationnelles. Il (elle) est avant tout capable de : prospecter, négocier, vendre, organiser son activité sur le terrain et animer son réseau de distribution en autonomie.

De plus, ce (cette) commercial(e) est capable d'assurer la fidélisation des clients à travers ses conseils, son accompagnement et la mise en place d'une relation commerciale durable.

Son environnement commercial intègre les technologies modernes de la communication et de l'information (informatique, Internet. . .) ; sa formation le prédispose, à court terme, à la maîtrise du travail collaboratif et à long terme, au management d'équipes commerciales.

Admission : Baccalauréat - Dossier scolaire.	
Enseignement général : <ul style="list-style-type: none">- Français : 2h- Anglais : 3h- Economie générale : 2h- Economie d'entreprise : 2h- Droit : 2h- LV2 : 2h	Enseignement professionnel : <ul style="list-style-type: none">- Gestion clientèle : 5h- Relation client : 5h- Management de l'équipe commerciale : 3h- Gestion de projet : 6h- Accès au réseau informatique : 3h
Pratique du terrain : <ul style="list-style-type: none">- Projet professionnel : 1 journée par semaine- 16 semaines de stages sur 2 ans- De nombreux partenaires locaux et sur le plan national	Débouchés : <ul style="list-style-type: none">- Négociateur - Prospecteur- Téléprospecteur - Télévendeur- Attaché, délégué, Agent commercial- Chef des ventes - manager commercial.
Poursuite des études : Universités - Ecoles de commerce - Formation post BTS - Licences professionnelles	NOS PLUS : <ul style="list-style-type: none">- Tutorat- Suivi individualisé et travail d'équipe- Groupe à taille humaine- Outils pédagogiques modernes