

BTS NRC NÉGOCIATION RELATION CLIENT

Ce technicien supérieur 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.

■ NIVEAU

BAC + 2

■ OBJECTIF

BTS Négociation et Relation Client forme des vendeurs et des managers commerciaux qui doivent gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribuer à la croissance du chiffre d'affaires dans le respect de la politique commerciale définie par l'entreprise.

■ PROFILS RECRUTÉS

- Titulaire d'un Bac général, technologique ou professionnel.

■ ALTERNANCE PROPOSEE

3 jrs de formation et 7 jrs en entreprise

- **Avantage de la formation en alternance** : ce cursus de formation permet de bénéficier d'études gratuites, tout en étant rémunéré. La rémunération mensuelle se situe entre 55 % et 85 % du SMIC en fonction de l'âge et du niveau d'études de l'étudiant. L'étudiant est placé dans l'entreprise sous contrat de travail.

■ DÉBOUCHÉS / SECTEUR D'ACTIVITÉ

- Les services (les banques, les assurances, les télécommunications...),
- La distribution (la grande distribution, les entreprises spécialisées...),
- L'industrie,
- L'e-commerce...

■ MÉTIERS VISÉS

- **Dans le domaine du soutien à l'activité commerciale** : prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur des ventes, animateur réseau.
- **Dans le domaine de la relation client** : vendeur, représentant, commercial, négociateur, délégué commercial, conseiller commercial, attaché commercial, conseiller de clientèle, chargé d'affaires, responsable de secteur, ingénieur commercial, négociant, distributeur, courtier.
- **Dans le domaine des équipes commerciales** : chef des ventes, responsables des ventes, superviseur, responsables d'équipes de prospection, responsables de secteur, assistant manager.

CONTACT

→ **Alix VIE**
 Directrice BSBC

→ **Jean-Claude PIZON**
 Responsable
 Développement

39 Avenue Julien Panchof
 66000 Perpignan Cedex

Tél. 04 68 56 57 76
 Fax 04 68 56 82 52

bsbc@bonsecours66.com

■ INTERVENANTS

Intervenants de qualité et diplômés : Nombreux intervenants professionnels.

■ MODULES : PRESENTATION DES UNITES

- S1 – Français
- S2 – Langue vivante étrangère I
- S3 – Économie – droit
- S4 – Mercatique
- S5 – Gestion commerciale
- S6 – Management Commercial
- S7 – Communication négociation
- S8 – Technologies commerciales

• **Le BTS NRC (ou BTS Négociation et Relation Client)** est l'un des BTS les plus prisés par les étudiants en France aujourd'hui. Ce succès est dû autant à un secteur attrayant (commerce / vente / communication) qu'aux performances d'insertion professionnelle après le BTS NRC, surtout s'il a été effectué en alternance. En effet, le BTS Négociation et Relation Client en alternance permet de se professionnaliser avant l'heure, ce qui est un plus non négligeable lors de l'entrée sur le marché de l'emploi.

■ EXAMEN

En fin de 2ème année, l'examen s'articule autour des 6 unités obligatoires et d'1 unité facultative.

Les enseignements obligatoires sont :

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère 1
- Management des entreprises
- Economie Droit
- Management des unités commerciales
- Analyse et conduite de la relation commerciale
- Projet de développement d'une unité commerciale

Les unités facultatives sont : Langue vivante étrangère 2

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée par le biais des admissions parallèle.

■ INFOS PRATIQUES

Dates : Inscriptions ouvertes

Cours : De septembre à juillet - Parcours sur 2 ans

Formation en alternance : contrat de professionnalisation, possibilité de démarrer en formation initiale, sur un financement propre.

