

BTS

Négociation et relation client



Formation autonome

Formation de niveau III - Durée 2 ans

ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

Le titulaire du BTS est un commercial manager qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en oeuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication.



CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement général

- Français
- Langues vivantes
- Économie
- Droit
- Management des entreprises

Enseignement professionnel

- Management de l'équipe commerciale
- Gestion de clientèle
- Relation client
- Gestion de projet

RECRUTEMENT

Après un BAC général, un BAC STG ou un BAC PRO de la filière.

DÉBOUCHÉS

Le BTS NRC forme essentiellement au métier de commercial auprès des professionnels et/ou des particuliers.

Exemples de métiers:

- Chef de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable des ventes
- Chargé de clientèle
- Technico commercial
- Négociateur

RYTHME DE L'ALTERNANCE SUR UN AN

22 semaines en centre de formation
30 semaines en entreprise

POURSUITES D'ETUDES

Licences professionnelles dans le domaine commercial ou le management
École de commerce par admission parallèle

Unité de formation par apprentissage (UFA) référencée pour cette formation:

Lycée Voltaire

3, avenue Voltaire
45072 Orléans Cedex 3
Tel: 02 38 63 36 20
Site internet: <http://lyc-voltaire-orleans.tice.ac-orleans-tours.fr/eva/>

