

BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT

OBJECTIFS DU DIPLÔME, A TERME :

- ☑ Gérer la relation commerciale dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation
- ☑ Participer à l'organisation commerciale de son entreprise
- ☑ Rechercher et analyser les informations nécessaires au bon développement de l'activité commerciale
- ☑ Mise en place d'actions commerciales en corrélation avec l'attente des clients afin de les fidéliser et/ou de conquérir de nouveaux prospects
- ☑ Veille concurrentielle pour adapter en permanence les produits et services avec l'évolution du marché.
- ☑ Contribuer à l'efficacité de sa politique commerciale.

QUALITES REQUISES :

- | | |
|------------------------------------|------------------------|
| ☑ INTERET POUR LE METIER | ☑ ORGANISATION |
| ☑ AUTOMIE | ☑ FACULTE D'ADAPTATION |
| ☑ GOÛT DU CHALLENGE | ☑ DYNAMISME |
| ☑ SENS DE L'ECOUTE ET DE L'ANALYSE | ☑ ESPRIT D'EQUIPE |
| ☑ RIGUEUR | |

RYTHME DE L'ALTERNANCE :

Formation diplômante sur 2 années scolaires avec un rythme d'alternance de 2 à 3 jours par semaine (selon planning fourni en début d'année) sur 32 semaines par an.

INTERETS :



- Des salariés présents à plein temps pendant la période estivale de fin mai jusqu'à septembre
- Remplacements saisonniers par des salariés formés

LES DEBOUCHES DU BTS NRC :

Un grand nombre d'entreprises recherchent continuellement des candidats motivés pour constituer leur équipe commerciale. Les différents métiers qui découlent du BTS NRC sont particulièrement variés, mais le choix de l'activité sera dépendant du parcours professionnel et personnel du candidat, de sa motivation et de son expérience.



Responsable des ventes
Prospecteur(trice)
Délégué(e) commercial(e)
Chargé(e) de clientèle
Télévendeur(se)
Responsable d'équipes de prospection

Animateur(trice) des ventes
vendeur
Chef de ventes
Commercial(e)
Chargé(e) d'affaires

PROGRAMME DE COURS 1^{ère} et 2^{ème} ANNEE

7 modules de cours dont 4 classiques et 3 spécifiques dont 2 projets commerciaux :

4 modules classiques :

-  Langues vivantes
-  Économie –Droit
-  Management des entreprises
-  Culture générale et expression

3 modules spécifiques :

-  Management de l'équipe commerciale
-  Gestion et relation client
-  Conduite et présentation de projets commerciaux

2 projets commerciaux : 2 réelles opportunités pour votre entreprise

Le futur salarié devra mener tout au long de ces deux ans de formation, deux projets au sein de votre entreprise. Ces projets doivent avoir pour objectifs de faire progresser le chiffre d'affaires de l'entreprise et de vous évaluer sur la maîtrise de l'outil informatique.

