

# BTS NRC : Négociation et Relation Client ALTERNANCE

## Conditions d'admission:

Bac ou Niveau Bac : Après étude du dossier scolaire et **entretien de motivation**

## Qualités requises:

- Energie physique et résistance au stress
- autonomie et responsabilité
- mobilité et disponibilité
- curiosité et persévérance
- sens de la communication et de la négociation

## La Formation:

Le programme du BTS a pour objectif de former des vendeurs-managers commerciaux qui gèrent la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation.

Le domaine d'activité couvre 4 fonctions principales :

- 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.

Le BTS Négociation et Relation Client (BTS NRC) permet d'accéder à trois fonctions principales :

- Soutien à l'activité commerciale
- Relation client
- Management des équipes

La Formation prend donc en compte ces trois pôles.

## Débouchés:

Les débouchés sont nombreux et variés. Le B.T.S. est un diplôme professionnel très apprécié par les entreprises commerciales ou industrielles.

Après ces deux années, l'étudiant peut:

-soit **poursuivre sa formation**, puisqu'il existe des passerelles d'accès à d'autres cycles d'études supérieures: bac + 3, bac +4, bac + 5.

-soit **entrer dans la vie professionnelle**, il est possible d'identifier trois grands axes d'activité :

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

## Stages en entreprises :(règlement Education Nationale)

### **candidat en situation de première formation ou en situation de reconversion**

La durée de stage est de 16 semaines. Elle s'ajoute à la durée de formation dispensée dans le centre de formation continue en application de l'article 11 du décret n°95-665 du 9 mai 1995 modifié portant règlement général du brevet de technicien supérieur.

Lorsque cette préparation s'effectue dans le cadre d'un contrat de travail de type particulier, le stage obligatoire est inclus dans la période de formation dispensée en milieu professionnel si les activités effectuées sont en cohérence avec les exigences du référentiel et conformes aux objectifs et aux modalités générales définis ci-dessus.

## **PROJET HORAIRE HEBDOMADAIRE DE FORMATION**

<b>Disciplines</b>	<b>Première année</b>	<b>Deuxième année</b>
Français	7	7
Communication en langue vivante étrangère A		
Economie générale		
Economie d'entreprise		
Droit		
Gestion de clientèles	8	8
Relation client		
Management de l'équipe commerciale		
Gestion de projet		
<b>TOTAL</b>	<b>15 h</b>	<b>15 h</b>

## **REGLEMENT D'EXAMEN** (Education Nationale ):

### **NATURE DES EPREUVES**

<b>INTITULE</b>	<b>Mode</b>	<b>Durée</b>	<b>Coefficient</b>
Français	Ecrit	4h	3
Communication en Langue vivante étrangère	oral	30 min(préparation) + 30min	3
Economie Droit	Ecrit	4h	3
Communication commerciale	Oral	40 min(préparation) + 40 min	4
Management et gestion d'activités commerciales	Ecrit	5h	4
Conduite et présentation de projets commerciaux	Pratique	1h	4