

BTS NRC (NEGOCIATION ET RELATION CLIENT)

Titre certifié par l'état Niveau III (RNCP)

Eligible CPF - Tous publics - n° I30991

Formacode : 34582 - Code Rome : MI704

ORGANISATION

Cycle en alternance

(3 jours en Entreprise, 2 jours en formation) est régie par un contrat de professionnalisation, une période de professionnalisation ou par convention de stage. Au travers d'une relation tripartite coordonnée (Entreprise, l'apprenant, Centre de Formation), la pédagogie de l'alternance permet d'acquérir, pas à pas, de façon individualisée les compétences et savoirs professionnels liés à l'exercice du métier. L'apprenant est salarié de l'entreprise avec un contrat de travail CDD ou CDI ou stagiaire par le biais d'un stage conventionné.

Cycle en initial

(10 semaines de stage professionnel sur 2 ans).

Vous êtes étudiants, stagiaire de la formation professionnelle, en reconversion professionnelle, vous pouvez accéder à ce cycle qui gardera l'esprit de l'immersion en milieu professionnel avec des stages orientés sur votre projet et les compétences que vous souhaitez développer.

Cette formation peut être également préparée en **Formation Continue (FC)**, **Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)** ou **Congé Individuel de Formation (CIF)**.

TITRE CERTIFIE DE NIVEAU III

inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles

UN METIER

Le titulaire du BTS est un vendeur manager commercial 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 œuvre 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. Il peut devenir attaché commercial, animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur.

POUR SUIVRE SES ETUDES

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 parallèles.

PUBLIC

La formation est ouverte en priorité aux titulaires du baccalauréat général, technologique ou professionnel, DAEU.

L'accès au BTS se fait sur dossier et entretien.

BTS NRC (NEGOCIATION ET RELATION CLIENT)

Titre certifié par l'état Niveau III (RNCP)

PROGRAMME

MATIERES PROFESSIONELLES	
Gestion commerciale La gestion des marges de manœuvre dans la négociation La gestion de la rentabilité et du risque client La gestion de l'action commerciale	
Management commercial La cadre managérial Les orientations managériales Management opérationnel	
Communication Négociation La communication dans la relation professionnelle La communication dans la relation managériale Les fondamentaux de la négociation commerciale La négociation entreprise / particuliers La négociation entreprise / entreprise La négociation entreprise / distributeurs	
Technologies commerciales Environnement technologique du commercial Technologies commerciales opérationnelles	
MATIERES GENERALES	
Culture générale et expression	
Communication en langue vivante étrangère (anglais)	
Économie et droit	
Management	
COMMUNICATION COMMERCIALE	
L'objectif visé est d'apprécier l'aptitude du candidat à analyser et maîtriser une situation de communication et de négociation professionnelle dans ses différentes dimensions.	
CONDUITE ET PRESENTATION DE PROJETS COMMERCIAUX	
Cette épreuve, que ce soit sous forme ponctuelle ou en contrôle en cours de formation, a pour objectif de vérifier l'aptitude du candidat à construire et à mettre en œuvre un projet commercial réalisé pour une entreprise ou une organisation ayant pour activité principale la vente de biens et/ou de services auprès de la clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs).	