

BTS NRC (Négociation et Relation Client)



PROFIL DES CANDIDATS

La formation est destinée aux jeunes âgés de 16 à 25 ans, titulaire d'un Baccalauréat

DUREE DE LA FORMATION

En contrat d'apprentissage (ou de professionnalisation) :

- 1^{re} année : environ 700 heures de formation
- 2^e année : environ 650 heures de formation

RYTHME DE L'ALTERNANCE

- Une semaine en entreprise
- Une semaine au centre de formation (35 heures hebdomadaires)

MISSIONS

L'apprenti (e) doit être capable de :

- Se former au métier de commercial de terrain
- Maîtriser la gestion de la relation client, de la prospection, de la négociation à la fidélisation d'un portefeuille
- Participer à la performance commerciale de l'entreprise

ENSEIGNEMENTS DISPENSES

Enseignement général : Culture générale et expression, Anglais, Espagnol, Allemand.

Enseignement professionnel : Economie d'entreprise, Economie générale, Droit, Gestion de clientèle, Relation client, Management de l'équipe commerciale, Gestion de projet

INSERTION PROFESSIONNELLE

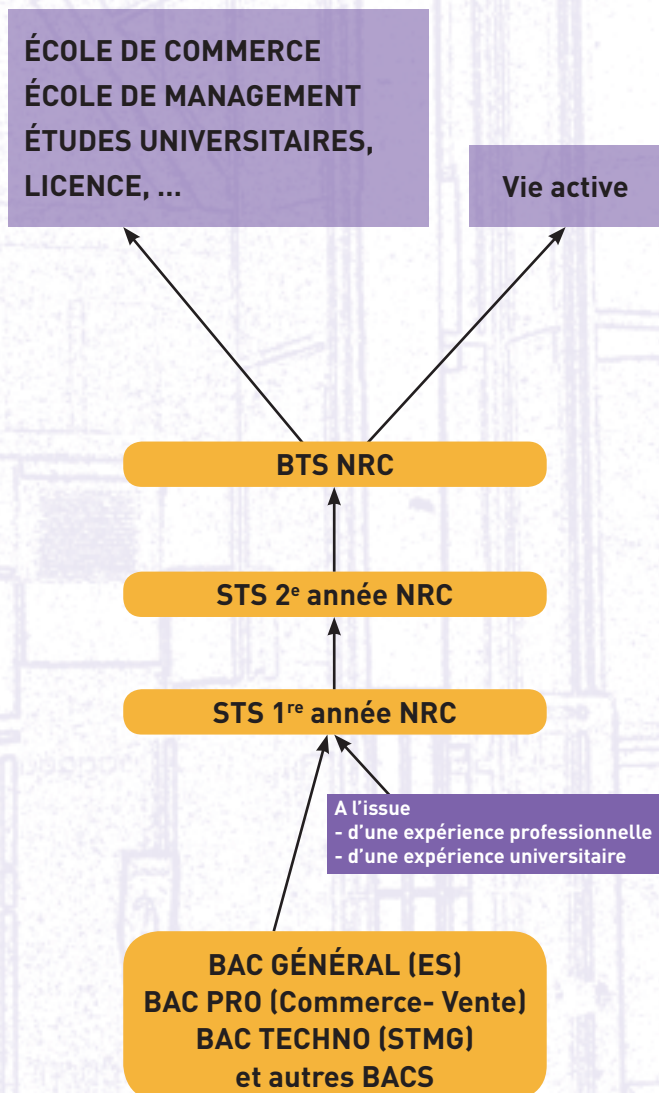
Le titulaire d'un BTS NRC aura la possibilité :

- ▶ d'intégrer le marché de l'emploi et intervenir dans différents domaines tels que :
 - Soutien à l'activité commerciale (prospecteur, promoteur des ventes, animateur réseau)
 - Mettre en œuvre la relation client (représentant commercial, négociateur, conseiller commercial, chargé de clientèle, chargé d'affaires, télévendeur, responsable de secteur, ingénieur commercial, négociant, courtier)
 - Manager des équipes commerciales (chef des ventes, responsable d'équipe de prospection, assistant manager)

POURSUITE D'ETUDES

Le titulaire d'un BTS NRC aura la possibilité :

- ▶ De poursuivre ses études en rejoignant :
 - Une école de commerce
 - Une école de management
 - L'université (licence d'économie L3, de gestion, de communication, etc..)



A. POT LEROUX