

BTS Négociation et Relation Client

Le BTS «NRC» permet de gérer la relation client dans sa totalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation. Il a pour objectif de former aux métiers de vendeurs, de managers commerciaux non sédentaires ayant une démarche active vers une clientèle de particuliers ou de professionnels.

METIERS

Perspectives professionnelles

Vendeur, télé-conseiller, représentant, commercial,
Négociateur, attaché commercial, conseiller commercial,
Responsable de secteur, responsable de vente
Chargé de clientèle, chargé d'affaires....

Métier évolutif vers un poste de Directeur commercial.

PROGRAMME

Enseignements professionnels :

Marketing

Le contexte de l'action du commercial
Analyse de la clientèle
Adaptation aux cibles prospects/clients

Gestion commerciale

La gestion dans la négociation
La gestion de la rentabilité et du risque client
La gestion de l'action commerciale

Management commercial

Le cadre managérial et l'équipe
Le management opérationnel

Communication

La communication dans les relations managériales et professionnelles
Les fondements de la négociation commerciale

Informatique

L'environnement technologique du commercial

Enseignements généraux :

Economie générale

Management d'entreprise

Droit

Français

Anglais

PROFIL DES CANDIDATS

Principales qualités requises

Dynamisme et goût du relationnel
Pouvoir de conviction
Capacité à développer et à fidéliser une clientèle
Grande persévérance
Excellente présentation

Conditions d'admission

Diplômé du baccalauréat ou expérience professionnelle requise
Après entretien individuel de motivation et tests

Inscriptions sous différents statuts

Contrat de professionnalisation, Statut Etudiant,
Congé Individuel de formation...

Rythme de Préparation au BTS (Diplôme d'Etat niveau III)

Jours de formation : tous les jeudis et vendredis