

## Les métiers préparés

Le titulaire du brevet de technicien supérieur est un vendeur-manager commercial qui gère le client dans toutes les étapes de l'acte commercial jusqu'à la fidélisation dans une logique de réseaux et de travail collaboratif.

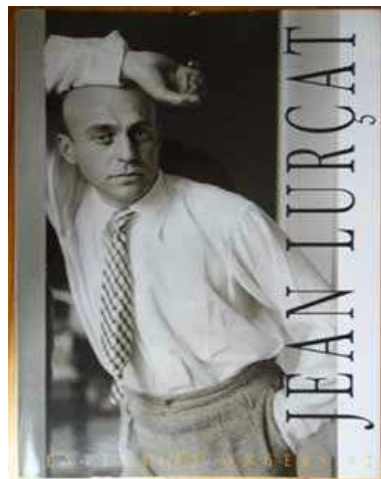
Il représente une entreprise dont la fonction commerciale privilégie une équipe de vente inter et / ou externe développant une démarche active en direction de la clientèle.

**A titre indicatif, les appellations les plus fréquentes sont les suivantes :**

**Domaine de la relation client :** vendeur, négociateur, conseiller de clientèle, agent commercial...

**Domaine du soutien de l'action commerciale :** téléprospecteur, animateur des ventes, promoteur des ventes...

**Domaine du management d'équipe commerciale :** chef des ventes, responsables de ventes, assistant manager...



25 Avenue Albert Camus

BP 7019

66070 PERPIGNAN CEDEX

**Téléphone :** 04-68-50-28-91

**Télécopie :** 04-68-50-38-37

**E-mail :** ce.0660011d@ac.montpellier.fr

**Pour plus d'informations :** [www.lyc-lurcat-perpignan.ac-montpellier.fr](http://www.lyc-lurcat-perpignan.ac-montpellier.fr)



## BTS NEGOCIATION RELATION CLIENT



**académie MONTPELLIER**

*Le BTS est un diplôme à finalité d'insertion professionnelle. La poursuite est envisageable principalement par la voie des licences professionnelles.*

## Le BTS NRC

Il concerne les emplois commerciaux qui nécessitent une **démarche active pour aller vers le client**, assortis d'une dimension managériale. Le choix du BTS NRC s'inscrit dans une logique d'alternance sous statut scolaire. L'étudiant pourra bénéficier d'une immersion plus profonde au sein d'une même entreprise ou du même secteur.

**L'entreprise partenaire va participer à la formation de l'étudiant et ainsi faciliter son insertion professionnelle.**

L'offre de formation se veut globale par une intégration de quatre dimensions:

- Vente et Gestion de Relation Client
- Production d'Information Commerciale
- Organisation et Management de l'Activité Commerciale
- Mise en Œuvre de la Politique Commerciale

Et par un **recours systématique aux nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC).**

*Le BTS NRC contribue à transformer la dernière expérience scolaire des étudiants en première expérience professionnelle*

## Le stage en entreprise

Il est destiné à modifier une situation existante et doit être achevé.

Il doit permettre à l'étudiant d'**acquérir de l'autonomie et de développer le sens des responsabilités.**

L'équipe pédagogique encadre, conseille, assure le suivi à travers une approche pluridisciplinaire, en collaboration avec le tuteur.

### Les acteurs du projet



**Exemples de missions professionnelles préparatoires** (étapes précédant le projet et nécessaires pour sa réalisation):

- Découverte de l'entreprise et de son organisation
- Immersion dans le service commercial
- Formation au produit
- Observation de situation de négociation
- Participation aux réunions de la force de vente
- Création d'Outils d'Aide à la Vente
- Acquisition des compétences nécessaires à la réalisation du projet
- Découverte et/ou approfondissement des NTIC

## La formation et l'examen

Les matières	Horaire hebdomadaire
Français	2
Communication en langue vivante étrangère	3
Economie générale	2
Management des entreprises	2
Droit	2
Gestion de clientèles	5
Relation client	5
Management de l'équipe commerciale	3
Gestion de projet	6
<b>Total</b>	<b>30</b>

L'examen :			
Epreuves	Coeff.	Forme	Durée
Français	3	Ecrite	4 H00
Communication en langue vivante étrangère	3	Orale	30 min de préparation et 30 min d'entretien
Economie et Droit	2	Ecrite	4 H
Management des entreprises	1	Ecrite	3 H
Communication commerciale	4	Orale Contrôle en Cours de Formation	40 min d'oral
Management et gestion d'activités commerciales	4	Ecrite	5 H
Conduite et présentation de projets commerciaux	4	Orale	1 H