

BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT

BTS NRC

Objectifs de la formation

- > Vendre et gérer la relation client
- > Produire des informations commerciales
- > Organiser et manager l'activité commerciale
- > Mettre en œuvre la politique commerciale

Métiers visés

- > Chargé de clientèle
- > Cadre commercial
- > Chef de produit, Chef de vente (avec expérience)
- > Attaché commercial
- > Animateur de vente

Conditions d'accès

Être titulaire d'un BAC ou en avoir le niveau
ou avoir 3 années d'expérience professionnelle

Parcours de formation

La durée de la formation sera de 12 à 24 mois avec une période d'application pratique en entreprise.

Modalités de financement

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- > De l'alternance (apprentissage ou professionnalisation)
- > D'un financement individuel (étudiant)
- > D'un congé individuel de formation (CIF) (salarié ou demandeur d'emploi)

Nos conseillers spécialisés vous apporteront toutes informations utiles sur ces diverses possibilités

Validation

Diplôme Éducation Nationale, niveau 3

Lieux de formation

Agneaux, Caen, Cherbourg, ouverture envisageable sur les autres sites sous condition d'effectifs suffisants.

Groupe FIM
Agneaux
02 33 77 86 77

Cherbourg
Octeville
02 33 78 86 88

Granville
02 33 91 21 30

Saint-Lô
02 33 77 43 50

IMP
Caen
02 31 44 32 11

Lisieux
02 31 61 19 55

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement professionnel

- > **MANAGEMENT ET GESTION DES ACTIVITES COMMERCIALES**
 - Découvrir le cadre d'action de l'équipe commerciale
 - Construire l'équipe commerciale
 - Piloter le dispositif commercial
 - Évaluer la performance
 - Soutenir l'action de la force de vente et accompagner le changement
- > **RELATION CLIENT**
 - La communication
 - La demande
 - Les fondamentaux de la négociation commerciale
 - Les éléments financiers de la négociation
 - La négociation
- > **GESTION DE CLIENTÈLE**
 - Connaissance et analyse de clientèles
 - Gestion de la rentabilité et du risque client
 - Action sur les clientèles
- > **CONDUITE ET PRÉSENTATION DE PROJETS COMMERCIAUX**
 - Préparation et suivi d'actions vente, entraînement à la pratique de :
 - . la négociation, la prise de décision
 - . l'animation du groupe et la conduite de réunion
 - Expression écrite appliquée aux situations professionnelles
 - Utilisation de matériels de techniques et de moyens de communication professionnels

Enseignement général

- > **ECONOMIE GENERALE**
 - Les fonctions économiques, le financement de l'économie.
 - . La régulation, l'économie mondiale
 - . Les relations économiques internationales
- > **MANAGEMENT DES ENTREPRISES**
 - L'entreprise, centre de décision et de management
 - La démarche stratégique
- > **DROIT**
 - Le cadre de vie juridique de l'activité économique
 - L'activité économique et les mécanismes juridiques fondamentaux
 - L'entreprise et l'activité commerciale
 - Relations de travail dans l'entreprise
 - Les relations juridiques avec les consommateurs
 - Les relations inter-entreprises
- > **CULTURE ET EXPRESSION FRANCAISE**
 - Les techniques d'expression écrite et orale, synthèse et analyse de documentation
- > **LANGUE ETRANGERE (ANGLAIS)**
 - La maîtrise professionnelle de l'anglais à l'écrit et à l'oral