B T S
Négociation et Relation Client

NRC

Préparer en 2 ans un diplôme d'état du premier cycle d'enseignement supérieur :
le **BTS Négociation et Relation Client.**
Acquérir et valoriser vos compétences techniques et professionnelles.

PROFIL

Avoir un niveau BAC ou être titulaire d'un BAC PRO.

ALTERNANCE / STATUT

* Rythme de deux jours de formation et trois jours en entreprise.
* Sous le statut de salarié en contrat de professionnalisation, vous percevez une rémunération en % du SMIC; l'entreprise finance votre formation.

MODULES D'ENSEIGNEMENT

* Volume horaire : 1200 heures sur 2 ans
* Contenus pédagogiques basés sur le référentiel de l'Education Nationale : cours magistraux, exercices, travaux pratiques ou dirigés, études de cas.

PROGRAMME

Enseignement général

* Culture générale
* Langue vivante
* Droit
* Economie

Enseignement Professionnel

* Mercatique
* Gestion commerciale
* Management commerciale
* Communication - Négociation
* Technologies commerciales

REFERENTIEL D'EXAMEN

Epreuves	Coefficient	Forme	Durée
Culture générale et Expression	3	Ecrite	4 heures
Langue vivante étrangère 1	3	Orale	30 minutes
Economie - Droit	3	Ecrite	4 heures
Communication commerciale	4	Orale	40 minutes
Management et gestion d'activités commerciales	4	Ecrite	5 heures
Projet de développement d'une unité commerciale	4	Pratique	1 heure
Epreuve Facultative			
Langue vivante étrangère 2	2	Orale	20 minutes

CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

* contrôle continu
* examens BTS blancs

DIPLOME D'ETAT BTS

* oraux et écrits
* épreuve professionnelle de synthèse

Examen en mai/juin. Résultats en juillet

POURSUITE DES ETUDES

Licence professionnelle, 3ème année de spécialisation et préparation du Diplôme Européen d'Etudes Supérieures de Marketing (DEESMA) et / ou le Bachelor Affaires Internationales et Commerce.
4ème et 5ème années : Préparation du MASTER.

SUP TEK
9, rue Alexandre 94700 Maisons-Alfort - Tél : 01 78 94 29 00 - Fax : 01 78 94 29 04
infos@suptek.fr - www.suptek.fr

Négociation et Relation Client

NRC

Ce technicien est un vendeur-manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la proposition jusqu'à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance et au développement durable de l'entreprise.
La maîtrise des technologies de l'information et de la communication spécifiques à son métier conditionne sa performance et sa productivité commerciale.

ACTIVITES

* Vente et gestion de la relation client
* Production d'information commerciales
* Organisation et management de l'activité commerciale
* Mise en oeuvre de la politique commerciale

COMPETENCES REQUISES

* Autonomie et responsabilité
* Goût pour les technologies de communication
* Disponibilité et mobilité
* Esprit d'analyse, fait preuve d'initiative et de créativité

TYPES D'ENTREPRISES

Des organisations et entreprises de toute taille proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels.
L'activité du titulaire du brevet de technicien supérieur Négociation et Relation Client exerce son activité en fonction de la taille de l'organisation, la nature de l'offre, la valeur du client, son statut juridique (salarié ou indépendant) et son mode de contrôle.

PERSPECTIVES D'EVOLUTION

En fonction de son expérience et de ses qualités, il peut devenir responsable d'une équipe commerciale, de taille variable selon l'organisation qui l'emploie.

LES DEBOUCHES

Commercial, Négociateur, Chargé de clientèle, Responsable des ventes, Directeur Commercial.

SUP-TEK
9, rue Alexandre 94700 Maisons-Alfort - Tél : 01 78 94 29 00 - Fax : 01 78 94 29 04
infos@suptek.fr - www.suptek.fr