



BTS

NEGOCIATION &
RELATION CLIENT

1. ACQUISITION DE PRATIQUES PROFESSIONNELLES :

Cette formation vous prépare aux **métiers de la vente** :

animateur réseau, négociateur, prospecteur, vendeur sédentaire ou itinérant, responsable publicité,...

Les entreprises concernées appartiennent à **tous les secteurs d'activités** et sont de toutes tailles (entreprises de distribution, entreprises de prestations de services).

2. MISSIONS EN ENTREPRISE :



VENTE ET GESTION DE LA RELATION CLIENT :

- création et développement de clientèle.
- négociation - vente.
- création durable de valeur dans la relation client.



PRODUCTION D'INFORMATIONS COMMERCIALES :

- intégration du système d'information commerciale.
- gestion de l'information commerciale.
- contribution à l'amélioration du système et à l'organisation de l'équipe commerciale.



ORGANISATION ET MANAGEMENT DE L'ACTIVITE COMMERCIALE :

- pilotage de l'activité commerciale.
- évaluation de la performance commerciale.
- participation à la constitution et à l'organisation de l'équipe commerciale.



MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE :

- déclinaison de l'offre commerciale dans ses différentes dimensions.
- adaptation et mise en oeuvre du plan d'actions commerciales.
- participation à l'évolution de la politique commerciale.

3. ORIENTATION POST - BTS :

Le **BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT (diplôme d'Etat)** vous permettra d'intégrer :

- soit *une troisième année* DEESMA (Management) ou DEESARH (Ressources humaines) ;
- soit *une troisième année* CQP Négociateur Immobilier ;
- soit une entreprise au poste de responsable d'une équipe commerciale, responsable de magasin, technicien supérieur commercial,...



4. PRE - REQUIS :

Nota Bene: l'intégration de l'étudiant à cette section implique l'adoption d'un code vestimentaire « entreprise ».

Les qualités : excellente présentation, autonomie, maîtrise de l'expression orale, un sens du contact humain, sens des responsabilités, goût pour la négociation et les déplacements, esprit d'initiative.

Le niveau d'études : Baccalauréat toutes séries.

5. ORGANISATION ET SUIVI PEDAGOGIQUE :

Sup'Exup' prépare ce diplôme en deux ans :



EN FORMATION INITIALE : cours + stage en entreprises

Le stage en milieu professionnel est d'une durée globale de 16 semaines réparties sur les deux années dont 6 semaines consécutives obligatoires en fin de 1^o année. Les semaines restantes peuvent être fractionnées.



EN FORMATION PROFESSIONNELLE :

- **alternance** : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise (contrat de professionnalisation),
- **formation continue** : par modules cumulables pour les salariés et dirigeants d'entreprise, congé individuel de formation (CDI ou CDD) .

L'équipe pédagogique est composée de professeurs expérimentés pour les cours généraux (français, anglais, droit, économie ...) et d'intervenants professionnels issus des entreprises, pour les enseignements professionnels (mercatique et gestion commerciale, etc ...)

Pendant toute la formation, vous bénéficiez d'un suivi personnalisé de l'équipe pédagogique de Sup'Exup, du tuteur, du centre de formation et du tuteur professionnel en entreprise ainsi que d'examens blancs pour évaluer vos compétences par rapport à l'examen final .

6. EXAMEN FINAL :

Matière	Epreuve	Durée	Coefficient
Français	Ecrite	4 h 00	3
Langue vivante étrangère	Orale	0 h 30	3
Economie et Droit	Ecrite	4 h 00	2
Management des entreprises	Ecrite	3 h 00	1
Management gestion d'activités commerciales	Ecrite	5 h 00	4
Communication commerciale	Orale	0 h 40	4
Conduite et présentation de projets commerciaux	Orale	1 h 00	4
Langue vivante 2 (facultatif)	Orale	0 h 20	