

**Passionnez-vous pour les métiers de la  
vente**

**BTS**

**Négociation  
Relation Client**

**en contrat de  
PROFESSIONNALISATION**

**Accès possible en formation continue à titre individuel**

## UNE FORMATION TECHNIQUE ET PROFESSIONNELLE ANCRÉE DANS LA RÉALITÉ DU METIER

Le technicien supérieur en **Négociation et Relation Client** est l'interface entre l'entreprise et son marché. En s'appuyant sur les technologies de l'information et de la communication et en privilégiant le travail de collaboration, il inscrit son activité dans une logique de réseau et gère la relation commerciale dans sa globalité, depuis la prospection jusqu'à la fidélisation. Il participe à l'organisation commerciale de son entreprise et contribue à l'efficacité de sa politique commerciale. Il a vocation à devenir responsable d'une équipe commerciale.

Ce BTS forme des vendeurs généralistes, ce sont des professionnels de terrain, souvent employés dans la vente itinérante, le démarchage. Ce métier demande de réelles aptitudes à communiquer et une bonne dose d'initiative pour prospecter de nouveaux clients.

### **Qualités requises**

- Persévérance
- Motivation
- Aptitudes relationnelles
- Dynamisme
- Mobilité
- Sens de la négociation
- Aptitude à la gestion du stress

### **Activités professionnelles**

- Vente et gestion de la relation client
- Production d'informations commerciales
- Organisation et management de l'activité commerciale
- Mise en œuvre de la politique commerciale

Les diplômés s'insèrent rapidement dans la vie active. Les titulaires de ce BTS peuvent espérer des perspectives de carrière intéressantes. D'attachés commerciaux, ils peuvent avec l'expérience devenir responsables de secteur ou animateurs d'équipe. Attention cependant : la rotation des vendeurs dans certains secteurs est importante. Il faut un moral d'acier et une bonne capacité à gérer le stress des objectifs à atteindre.

# PROGRAMME DE FORMATION

## FORMATION GENERALE

480 HEURES

1. EXPRESSION FRANCAISE
2. LANGUES VIVANTES
3. ECONOMIE GENERALE, MANAGEMENT D'ENTREPRISE, DROIT

### ECONOMIE GENERALE

- Les relations économiques internationales
- L'économie mondiale

### MANAGEMENT D'ENTREPRISE

- L'entreprise et sa démarche stratégique
- Entreprendre, gérer, diriger une structure

### DROIT

- Relations de travail dans l'entreprise
- Le contrat
- Le risque dans l'entreprise

## FORMATION PROFESSIONNELLE

620 HEURES

### 4-GESTION COMMERCIALE

Le prix - les règlements et les financements - les marges - la gestion de la rentabilité et du risque client - la gestion de l'action commerciale

### 5-COMMUNICATION-NEGOCIATION

La communication dans la relation professionnelle - la communication dans la relation managériale - les fondamentaux de la négociation commerciale

### 6-MANAGEMENT COMMERCIAL

Le cadre managérial - les orientations managériales - le management opérationnel

### 7- MERCATIQUE

La démarche mercatique - le contexte de l'action commerciale - l'analyse de la clientèle

### 8- TECHNOLOGIES COMMERCIALES

L'environnement technique commercial - les technologies commerciales opérationnelles

## Les avantages de l'alternance

- ❖ Acquérir une expérience professionnelle tout en se formant
- ❖ Obtenir la prise en charge des frais de formation
- ❖ Mettre en pratique les acquis théoriques de la formation et favoriser sa réussite à l'examen
- ❖ Percevoir une rémunération

# IRFA Sud

**15 ANS D'EXPERIENCE DE LA FORMATION EN ALTERNANCE**

**UNE EQUIPE PEDAGOGIQUE SPECIALISEE**

- ❖ Appui à la recherche d'entreprise
- ❖ Mises en relations employeurs
- ❖ Gratuité des inscriptions
- ❖ Effectifs des sections inférieurs à 15
- ❖ Accompagnement dans l'entreprise en lien avec les tuteurs
- ❖ Méthodes pédagogiques basées sur l'interaction

Contact :

**Marie Le Gars**

*Chargée de relations entreprises / Aide aux placements*

☎ : **04.68.68.39.80** fax **04.68.68.39.81**

[mlegars@irafsud.fr](mailto:mlegars@irafsud.fr) [irfasud.66@irfasud.fr](mailto:irfasud.66@irfasud.fr)

[www.irfasud.fr](http://www.irfasud.fr)