

## BTS NRC - Négociation Relation Client

BAC+2 EN ALTERNANCE  
Diplôme reconnu par l'Etat



Le titulaire du BTS NRC est l'interface entre l'entreprise et son marché. Il inscrit son activité dans une logique de réseau et gère la relation commerciale dans sa globalité, depuis la prospection jusqu'à la Fidélisation.

Le BTS NRC se prépare en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.



### POPULATION VISEE

- Étudiants ou personnes ayant validé un diplôme de niveau Bac ou ayant suivi un enseignement de Niveau IV

### CONDITIONS D'ADMISSION

- Sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

### STATUT

- Avec le statut de salarié, en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, dans ce cas, les frais de scolarité sont pris en charge par l'entreprise d'accueil

### VALIDATION DE LA FORMATION

- Diplôme de l'Éducation Nationale à l'issue de la seconde année

### QUALITES REQUISES

Dynamisme, attentif, convaincant, organisé, polyvalence, disponibilité, rigueur, motivation, curiosité, autonomie, capacité à gérer son stress, résistance.

### METIERS VISES

- Chef(fe) des ventes
- Chargé(e) d'affaires
- Agent commercial
- Conseiller(e) de clientèle
- Responsable de secteur

RENTREE  
Octobre 2017

DUREE  
24 mois

### ORGANISATION DE LA FORMATION

2 à 3 jours en centre de formation,  
2 à 3 jours en entreprise  
Ou  
1 semaine en centre de formation et 1 semaine en entreprise

*Réunions d'informations  
tous les mercredis à 14h00 !*



Bénéficiez d'un accompagnement dans votre recherche d'entreprise par un chargé de relation entreprise !

Nous vous assurons un suivi individualisé jusqu'à la signature de votre contrat !

# BTS NRC - Négociation Relation Client

BAC+2 EN ALTERNANCE  
Diplôme reconnu par l'Etat



## MISSIONS PROPOSEES

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

## RECHERCHE D'ENTREPRISE

Le jeune est accompagné dans sa recherche d'entreprise par un Chargé de Relations Entreprises. Il le conseille, l'oriente et assure un suivi individualisé jusqu'à la signature du contrat.

## REMUNERATION

Le jeune perçoit une rémunération minimale correspondant à un pourcentage du S.M.I.C. (entre 41% et 80%) et dont le taux varie suivant son âge et son ancienneté dans le contrat. Il est salarié de l'entreprise d'accueil dès la signature d'un contrat d'apprentissage (ou de professionnalisation) et bénéficie du régime commun de la Sécurité Sociale.

## CONTENU DE FORMATION

### ENSEIGNEMENT GENERAL

- Français
- Économie générale
- Économie d'entreprise
- Droit
- Langue vivante étrangère 1

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Gestion de la clientèle
- Relation clients
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion de projet
- Informatique commercial

EPREUVES DE L'EXAMENS			
INTITULE	MODE	COEF	DUREE
FRANÇAIS	ECRIT	3	4H
LANGUE VIVANTE 1	ORAL	3	30min*
ECONOMIE - DROIT	ECRIT	2	3H
MANAGEMENT DES ENTREPRISES	ECRIT	1	3H
COMMUNICATION COMMERCIALE	ORAL	4	40min*
MANAGEMENT ET GESTION D'ACTIVITÉS COMMERCIALE	ECRIT	4	5H
CONDUITE ET PRÉSENTATION DE PROJETS COMMERCIAUX	ORAL	4	1H

\* Epreuve précédée d'un temps égal de préparation



Cette formation est cofinancée par l'Union européenne

