

BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT

BAC +2



Il forme des vendeurs-managers commerciaux qui gèrent la relation client dans sa globalité. Leur activité s'inscrit dans une logique de réseau et privilégie le travail en équipe.

Les étudiants, d'origines diverses, ont un profil adapté à leur futur métier :

Ils sont titulaires d'un baccalauréat ES, L, S, STG, STI...

Leur profil répond à des qualités spécifiques :

- Sens du contact et goût des relations humaines,
- Aisance avec les nouvelles technologies,
- Aptitude à gérer les situations évolutives et à travailler au sein d'une équipe,
- Envie d'acquérir, sur le terrain, l'esprit et la démarche propres aux métiers commerciaux.



Présentation de projet commercial

Le BTS NRC permet la réalisation de projets personnels diversifiés :

- **L'accès à des métiers variés** : Chargé de clientèle, Attaché commercial, Animateur des ventes, Téléacteur, Responsable de Secteur, Animateur de Réseau, ... avec des **possibilités d'évolution vers des fonctions de management des équipes commerciales**,
- **L'intégration des secteurs d'activité suivants** : Banque, Agro-alimentaire, Télécommunications et Téléphonie, Automobile, Bâtiment, Informatique et Bureautique, Communication et Publicité...
- **La poursuite d'études supérieures** : Licence, Licence professionnelle, Ecole de Commerce, DEESCOM, DESSCOM-RP, DEESMA,...

Les enseignements professionnels et généraux forment aux métiers de l'action commerciale :

- Relation Client, Gestion de Clientèle, Management de l'équipe commerciale, Gestion de projets, Français, Langues vivantes, Economie et Droit,
- Intégration des compétences nouvelles liées à la pratique des technologies de l'information et de la communication, à l'approche de la relation client et au commerce électronique.

L'organisation de la formation permet une nouvelle approche des relations avec le monde professionnel :

- Une **coopération de longue durée** avec **16 semaines de stages** sur 2 ans et des missions préparatoires (**une journée par semaine**),
- La réalisation d'**un ou deux projets** sur la durée de la formation : les missions se déroulent sur plusieurs mois et sont destinées à préparer les stages de façon efficace et opérationnelle,
- Des **entreprises partenaires**, offrant stages et missions aux étudiants de Négociation et Relation Client : France Télécom, Crédit Agricole, Caisse d'Épargne, La Poste, Adecco, Precom, Macif, Citroën, Peugeot, AES, Suntech, Promocash, Abalone, Square Habitat...

La promotion 2005/2007 en voyage pédagogique à Paris

