

BTS NRC

Négociation Relation Client

DEVENEZ ACTEUR DE
LA GESTION ET DE LA
RELATION CLIENT

Les plus

Trois modalités de formation possibles :

- En formation initiale : 16 semaines de stage avec un minimum de 6 semaines consécutives.
- Par alternance : 21 semaines de cours et 26 semaines en entreprises + congés payés ; en moyenne une semaine au lycée, une semaine en entreprise.
- En 3 semestres : dont 16 semaines de stage avec une rentrée en janvier.

Enseignements hebdomadaires

- Français.
- Anglais / Espagnol / Allemand.
- Management des entreprises, économie générale, droit.
- Gestion de clientèle.
- Management de l'équipe commerciale.
- Relation client.
- Gestion de projet : une journée par semaine.

Le cœur du métier auquel prépare le BTS NRC est la négociation en face à face dans un cadre global de gestion de la relation client, qui va de la prospection jusqu'à la fidélisation.

VOTRE PROFIL

- > Dynamique, autonome et mobile.
- > Des aptitudes à la communication et à l'organisation.
- > Une bonne culture générale.
- > Des connaissances en TIC.
- > Des capacités d'analyse et des aptitudes au management.
- > Être capable de travailler en équipe.

PERSPECTIVES

- > Licences professionnelles dans le domaine commercial ou le management
- > École de commerce par admission parallèles.

Le BTS NRC forme essentiellement au métier de commercial auprès des professionnels et/ou des particuliers. Les intitulés varient d'une entreprise à une autre et d'un secteur d'activité à un autre :

- > Commercial.
- > Chef de secteur.
- > Responsable de secteur.
- > Chargé de clientèle.
- > Technico commercial.
- > Vendeur marchandiseur.



