

BTS Négociation Relation Client ~N.R.C.~

Objectif : Former en deux ans des professionnels qui seront chargés de commercialiser des biens et/ou des services auprès de :

- ▷ PME, Grandes entreprises
- ▷ Commerçants, artisans, hôteliers, restaurateurs
- ▷ Professions libérales
- ▷ Particuliers

Débouchés professionnels

Ils sont nombreux et diversifiés : la banque, l'assurance, l'immobilier, l'industrie, l'automobile sont des secteurs très demandeurs de jeunes commerciaux diplômés à BAC + 2.

Le titulaire du BTS NRC pourra exercer son activité soit sur le terrain en étant alors commercial itinérant, (attaché commercial, V.R.P., délégué médical...), soit en étant sédentaire (conseiller financier dans une banque, vendeur au comptoir chez un grossiste, conseiller commercial dans un point de vente...)

Avec de l'expérience et de la motivation, il pourra accéder aux postes de :

- ▷ Responsable de secteur
- ▷ Inspecteur des ventes
- ▷ Chef des ventes
- ▷ Formateur de commerciaux
- ▷ Négociateur grand compte...

Conditions de recrutement

Quelle que soit la section d'origine, les critères de sélection sont :

- ▷ La motivation et le profil
- ▷ Les résultats scolaires
- ▷ Les appréciations des professeurs et l'avis du chef d'établissement

Comment s'inscrire ?

Rendez-vous à partir du 15 janvier sur le site du portail national :

www.parcoursup.fr

Et suivre les modalités d'inscription, cette procédure est obligatoire. Vous trouverez les pièces à joindre à votre dossier au bas de votre fiche de vœux.

Attention :

Pour les élèves de terminale, veillez à bien prendre connaissance des modalités d'orientation dans votre établissement d'origine .

Les missions

- ▷ **Prospecter** pour contribuer à l'amélioration du chiffre d'affaires de l'entreprise
- ▷ **Fidéliser** la clientèle
- ▷ **Négocier et vendre**
- ▷ **Améliorer** le système d'information commerciale
- ▷ **Remonter** les informations du terrain
- ▷ **Manager** une équipe

Profil du candidat

- ▷ **Motivé** pour le métier de commercial
- ▷ **Dynamique, volontaire et actif**
- ▷ **Organisé** afin de gérer au mieux son temps
- ▷ **À l'aise en communication et sociable**
- ▷ **Responsable, mature** afin d'être crédible professionnellement
- ▷ **Autonome et mobile géographiquement**

Enseignement général et professionnel

| <i>Formation professionnelle théorique</i> | | |
|--|--|--|
| <i>Gestion de clientèles</i> | <i>Relation client</i> | <i>Management de l'équipe commerciale</i> |
| <ul style="list-style-type: none"> ▷ Mercatique centrée sur la clientèle ▷ Connaissance et analyse de la clientèle ▷ Gestion du risque client | <ul style="list-style-type: none"> ▷ Communication ▷ Négociation – vente : Entreprise / Entreprises Entreprise / Distributeurs Entreprise / Particuliers | <ul style="list-style-type: none"> ▷ Management ▷ Création, animation et gestion d'une équipe commerciale... |
| <i>Formation générale</i> | | |
| <i>Économie, Droit et Management des entreprises</i> | <i>Expression et culture générale</i> | <i>Langue Vivante Anglais</i> |
| <ul style="list-style-type: none"> ▷ Management des entreprises : Étude de contextes d'entreprises ▷ Économie Générale : Les grandes fonctions, la croissance Les relations internationales ▷ Droit commercial, fiscal et social | <ul style="list-style-type: none"> ▷ Techniques de communication ▷ Expression orale et écrite | <ul style="list-style-type: none"> ▷ Écrit et oral ▷ Vocabulaire commercial et économique ▷ Culture contemporaine |

Formation professionnelle pratique : Projet commercial

Missions Commerciales

- ▷ Réalisation de projets commerciaux en entreprise :
 - o 16 à 18 semaines réparties sur 2 ans sous la forme de périodes de stage et d'une journée par semaine en entreprise

Relations avec des professionnels

- ▷ Parrainage par les Dirigeants Commerciaux de France et par la Fédération de la Vente Directe
- ▷ Conférences réalisées par des professionnels
- ▷ Visites d'entreprises
- ▷ Des liens privilégiés avec les tuteurs en entreprise

Épreuves d'examen national

| Épreuve | Nature | Durée | Coeff. |
|---|-----------|----------------|--------|
| Expression et Culture générale | Écrit | 4 H | 3 |
| Économie Droit | Écrit | 2 H + 2 H | 2 |
| Management des entreprises | Écrit | 3 H | 1 |
| Langue Vivante 1 | Oral | 30min* + 30min | 3 |
| Communication Commerciale E4 | 2 Oraux** | 40min* + 40min | 4 |
| Management et gestion d'activités commerciales E5 | Écrit | 5 H | 4 |
| Conduite et présentation de projets commerciaux E6 | Oral | 1 H | 4 |
| + Épreuve facultative : Langue vivante 2 (en tant que candidat libre) | Oral | 20 min* | |

(*) Temps de préparation (**) CCF : Contrôle en Cours de Formation

Le jury est composé de professeurs et de professionnels pour les épreuves E4 et E6

Venez nous rencontrer au Forum STS le 20 Janvier 2018
et à la matinée Portes ouvertes le 03 Mars 2018 !!