



NEGOCIATION ET RELATION CLIENT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

BTS

Le Technicien Supérieur en Négociation et Relation Client est un vendeur manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation. Il contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires de l'entreprise dans une optique de développement durable.

La formation a pour but de développer quatre axes de compétences :

- Exploiter et partager l'information commerciale.
- Organiser, planifier et gérer l'activité commerciale.
- Communiquer et négocier.
- Prendre des décisions commerciales.

PROFIL DE L'ÉTUDIANT



La fonction commerciale et vente suppose une bonne organisation, un sens développé de la prise de responsabilité, une grande capacité à communiquer et à négocier.

L'étudiant en BTS NRC doit faire preuve de curiosité, de créativité et de dynamisme. Il sait être à l'écoute des autres et faire preuve d'esprit d'équipe.

Il est motivé, disponible et volontaire.

DÉBOUCHÉS



Le jeune diplômé se destine aux activités commerciales qui impliquent une démarche active vers le client. Parfaitement adapté aux nouvelles exigences des entreprises, ce BTS constitue un véritable passeport pour l'emploi.

Les emplois relèvent de la fonction commerciale et vente :

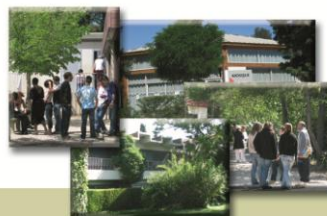
- Domaine du soutien à l'activité commerciale :
Prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur des ventes.
- Domaine de la relation client :
Commercial, délégué commercial, conseiller commercial, VRP, agent commercial, responsable comptes-clés, ingénieur commercial.
- Domaine du management des équipes commerciales :
Chef des ventes, responsable des ventes, responsable de secteur, assistant manager.

Possibilité de poursuivre les études :

Licences, Écoles de commerce, Mastères, formations spécialisées.

Diplôme d'Etat

**BTS NEGOCIATION
ET RELATION CLIENT**



NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT

BTS

CONDITIONS D'ADMISSION



Préparer ou être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel.

Vous inscrire sur le site académique pour formuler vos vœux.

N'hésitez pas à nous contacter par téléphone
ou par l'intermédiaire de notre site Internet.

Votre candidature sera examinée en commission. Un entretien pourra vous être proposé pour évaluer l'adéquation de votre profil à la fonction commerciale, pour vous présenter le BTS NRC et l'ISMCadenelle.

SPÉCIFICITÉS DE L'ISMC



L'équipe pédagogique assure un encadrement rigoureux et personnalisé pour chaque étudiant.

Nos partenaires professionnels participent à ce suivi.

Des initiatives pédagogiques et éducatives (actions de solidarité, projets à caractère culturel ou sportif...) favorisent l'apprentissage de la responsabilité, de la créativité et de l'altruisme dans le cadre du projet d'établissement Cadenelle.

ORGANISATION DES ÉTUDES



Matières	Horaires hebdo.	Coeff.
- Culture et expression française	2 H	3
- Gestion de clientèles	5 H	2
- Management de l'équipe commerciale	3 H	2
- Economie générale / Droit	4 H	2
- Management des Entreprises	2 H	1
- Gestion de projet	6 H	4
- Communication en LVA (anglais)	3 H	3
- Communication en LVB (facultatif)	2 H	1
- Relation client	5 H	4

L'ISMC est habilité à organiser l'épreuve Relation client en "Contrôle en Cours de Formation".

Formation pratique

- 16 semaines de stage en entreprise réparties sur 2 ans.
- Des journées préparatoires en entreprise entre les stages.
- L'étudiant développe un projet commercial qui assure son immersion dans le monde du travail et son entrée dans la vie active.

Sous réserve de modifications du règlement d'examen.



INSTITUT SUPERIEUR MARSEILLE CADENELLE
134, Bd des libérateurs - Les Caillols - 13012 MARSEILLE
Tél. : 04.91.18.10.50 - Fax : 04.91.45.47.65
Internet : www.ismcadenelle.com - E-mail : info@ismcadenelle.com

ACCÈS :
Métro Timone + Bus n°91
Métro La Fourragère + Bus n°10
ou Tramway