



BTS Négociation et Relation Client

Le titulaire du BTS NRC assume pleinement la responsabilité et le suivi de ses actions et clients. Il prend des décisions en tenant compte des usages du marché, de la politique de l'entreprises, des offres et pratiques de la concurrence. Son autonomie est variable dans l'exécution des tâches. Il organise son travail et celui de son équipe, assure le suivi des résultats et des objectifs, gère son temps et son budget.

⇒ Compétences acquises :

- Soutien à l'activité commerciale
- Vente et gestion de la relation client
- Prospection et fidélisation
- Organiser et manager les équipes commerciales
- Produire les informations commerciales

⇒ Débouchés :

- Commercial
- Chargé de clientèle
- Responsable secteur
- Négociateur
- Animateur réseau
- Chef des ventes
- Responsable secteur
- Assistant manager

⇒ Statut et organisation

Alternance	Initiale
<ul style="list-style-type: none"> • Salarié • Contrat de professionnalisation • 2 jours en centre • 3 jours en entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Etudiant • Stages • 4 jours en centre • 8 semaines / an en entreprise

⇒ Service Relation Entreprise :

Nos conseillers vous assurent un suivi, une écoute tout au long de l'année et vous aide à la recherche d'entreprise notamment en vous présentant à nos partenaires.

⇒ Ateliers ITIS CARE :

L'objectif de ces ateliers est de vous informer et de vous assister dans la réalisation de votre CV et lettre de motivation. Ils vous préparent également aux entretiens professionnels.

⇒ Entreprises d'accueil :

- Entreprises de distribution
- Entreprises de commerce électronique
- Entreprises de prestations de services
- Unités Commerciales

▶ Profil :

Baccalauréat général, technologique ou professionnel

▶ Qualités requises :

Capacité à communiquer et à négocier, bonne présentation, bonne élocution, goût du challenge et de la performance, capacité à travailler en équipe

▶ Diplôme :

Brevet de technicien supérieur Négociation Relation Client délivré par l'Education Nationale



128 allée des Champs Elysées
Immeuble l'Européen
91042 EVRY cédex

Téléphone : 01.60.79.18.81
Télécopie : 01.60.77.45.75
Mail : contact@itis-formation.com
Site : www.itis-formation.com



BTS Négociation Relation Client

Contenu de formation :	Nombre d'heures :
Français	100
Langue vivante	69
Economie, Droit et Management des entreprises	159
Mercatique et gestion commerciale	292
Relation client	148
Management commercial	210
Communication et négociation	120
Informatique Commerciale	56
Travaux pratiques Informatique	46

▶ Objectifs :

- Gestion des techniques de vente
- Evaluer les performances
- Organisation de l'équipe commerciale
- Adaptation de l'offre commerciale
- Mise en place de challenge
- Gestion des objectifs
- Développer le portefeuille client
- Animation de l'activité commerciale

Epreuves	Forme	Durée	Coefficient
Français	Ecrit	4 heures	3
Langue vivante	Oral	30 min	3
Economie et droit	Ecrit	4 heures	2
Management des entreprises	Ecrit	3 heures	1
Communication commerciale	Oral	40 min	4
Management et gestion d'activités commerciales	Ecrit	5 heures	4
Conduite et présentation de projets commerciaux	Pratique	1 heures	4



⇒ Poursuite d'études chez ITIS :

- 3ème année DEESGEST Management et Gestion des PME
- 3ème année DEESMA Spécialisation Marketing
- 4ème et 5ème année Master Management et Stratégies d'Entreprises

⇒ Pour postuler :

Vous disposez de 3 solutions :

- Télécharger un dossier sur notre site et nous le retourner dûment complété : www.itis-formation.com
- Nous contacter par mail : contact@itis-formation.com
- Nous contacter par téléphone au 01.60.79.18.81

128 allée des Champs Elysées
Immeuble l'Européen
91042 EVRY cédex

Téléphone : 01.60.79.18.81
Télécopie : 01.60.77.45.75
Mail : contact@itis-formation.com
Site : www.itis-formation.com