

BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT



Vente et gestion de la relation client

Production d'informations commerciales

Mise en œuvre de la politique commerciale

Organisation et management de l'activité commerciale

Objectifs

- Préparer le BTS N.R.C
- Le technicien supérieur Négociation et Relation Client est chargé :
 - ☞ de la vente et gestion de la relation client,
 - ☞ de la production d'informations commerciales,
 - ☞ de l'organisation et du management de l'activité commerciale,
 - ☞ de la mise en œuvre de la politique commerciale.

Conditions d'accès

- ✓ Diplôme de niveau IV (Bac général ou technologique ou niveau).
- ✓ Diplôme de niveau III (cursus universitaire).
- ✓ Entretien de motivation.

Statut

Salarié en Contrat de Professionnalisation

Programme

- Economie générale et d'entreprise
- Français
- Communication en langues vivantes étrangères (oral)
- Gestion commerciale
- Droit
- Technologies commerciales
- Communication / Négociation
- Management commercial

Durée

Contrat de Professionnalisation de **2 ans**
- 1100 heures de formation
(soit 2 jours par semaine en centre de formation)

Rémunération

- Pourcentage du SMIC (suivant l'âge)

Sites de VANNES et de LORIENT

02 97 42 53 63 / 02 97 37 85 50
www.ibepformation.net