



BTS NRC

Négociation Relation Client

Le titulaire du **BTS NRC** est un **vendeur manager commercial** qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il **communique et négocie avec les clients**, exploite et partage les informations, **organise et planifie** l'activité, **met en œuvre la politique commerciale**. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

Il peut devenir attaché commercial, animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur.

Axé sur la vente, le BTS Négociation et relation client (NRC) est l'un des BTS les plus choyés et recherchés par les employeurs.

> OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des commerciaux capables, dans le métier de la vente, de gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

> DURÉE DE LA FORMATION

2 ans

> CONDITIONS D'ADMISSION

La formation s'effectue en deux ans après le bac. Elle est principalement ouverte aux bacheliers de:

- Bac général ES série économique et sociale
- Bac pro Commerce
- Bac pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle)
- Bac techno STMG sciences et technologies du management et de la gestion spécialité mercatique (marketing)

Attention, toute candidature est soumise à un dossier et un entretien de motivation.

Il faut être déterminé et faire preuve de maturité pour espérer réussir dans le secteur commercial.

> HORAIRES HEBDOMADAIRES

> Enseignement général : 13 H

- français (2h) ;
- communication en langue étrangère (3h) ;
- économie générale (2h) ;
- économie d'entreprise (2h) ;
- droit (2h)

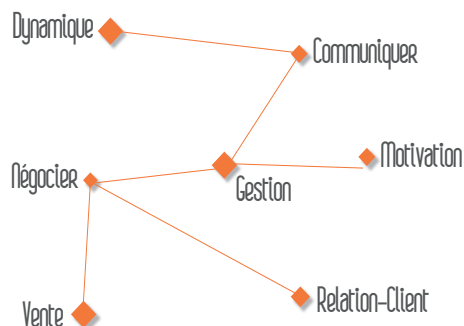
> Enseignement spécialisé : 19 H

- Gestion de clientèle
- Relation client
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion de projet

> PÉRIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE

- **16 SEMAINES DE STAGE SUR LES 2 ANNÉES :**
 - Première année : 10 semaines
 - Terminale : 6 semaines
- **1 JOURNÉE PAR SEMAINE DANS L'ENTREPRISE**





BTS NRC

Négociation Relation Client

> QUALITES REQUISES

- **Motivation pour la communication, la gestion, le commerce**
- **Goût pour l'informatique**
- **Qualités relationnelles, aptitude au travail de groupe**
- **Volonté et curiosité pour mener à bien des projets variés**
- **Envisager la poursuite d'études supérieures**

> ÉVALUATION

Examen national au terme des deux années (de 80 % à 92 % de réussite selon les années)

> DÉBOUCHÉS

Le BTS NRC mène à des postes de **vendeurs commerciaux**. Le titulaire de ce diplôme sera en **contact direct avec la clientèle**. Il doit donc être à l'aise et connaître ses produits pour les vendre à ses clients.

Après le BTS NRC, vous ne serez pas limité à un poste et les **possibilités d'évolution** au sein de l'entreprise sont facilement envisageables.

Les étudiants ayant choisi de cette **formation en alternance** seront souvent plus appréciés par les entreprises.

Voici quelques exemples de métiers pouvant être intégrés au terme d'un **BTS Négociation et relation client** :

- attaché/e commercial/e
- chargé/e de clientèle banque
- chef/fe des ventes
- conseiller/ère en assurances
- courtier/ère
- gestionnaire de contrats d'assurance
- technico-commercial/e en agroalimentaire
- télévendeur/euse
- vendeur/euse en magasin
- vendeur/euse en micro-informatique et multimédia

> POURSUITE D'ÉTUDES

Si vous obtenez votre BTS NRC, Il vous est possible de continuer vos études à l'université, via les licences professionnelles, ou dans des écoles publiques ou privées, de commerce ou d'ingénieurs.

- Vie active (commercial, animateur d'équipe, chef de secteur après une expérience réussie)
- Licence professionnelle
- Licence économie
- Licence Droit
- Licence Communication
- Licence Pro Commerce
- Bachelor
- DEES
- École de commerce
- Attaché commercial (réseau Négoventis)
- Licence pro commerce spécialité commerce, distribution
- Licence pro commerce spécialité négociation commerciale et marchés européens
- Diplôme de l'Ecole supérieure de commerce