

BTS NRC [Négociation et Relation Client]

Une section dynamique,
de contact et d'avenir

Le BTS NRC s'inscrit dans un contexte de mutation des métiers commerciaux sous les effets conjugués de l'élévation du degré d'exigence du consommateur, de l'ouverture des marchés et des évolutions technologiques. Le titulaire de ce diplôme est la première interface entre l'entreprise et son marché.

Ce technicien supérieur est un vendeur - manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires.

Ses fonctions essentielles :

- Vente et gestion de la relation client
- Production d'informations commerciales
- Organisation et management de l'activité commerciale
- Mise en œuvre de la politique commerciale

Horaires hebdomadaires

	1 ^{re} année	2 ^e année
ENSEIGNEMENTS	Horaire hebdo.	Horaire hebdo.
Français	2(1+1)	2(1+1)
Communication en langue vivante étrangère A	3(2+1)	3(2+1)
Économie générale	2	2
Management des entreprises	2	2
Droit	2	2
Gestion de clientèles	5(4+1)	5(4+1)
Relation client	5(2+3)	5(2+3)
Management de l'équipe commerciale	3(2+1)	3(2+1)
Gestion de projet	6(2+4)	6(2+4)
TOTAL	30(19+11)	30(19+11)
Enseignement facultatif Communication en langue vivante étrangère B	2(2+0)	2(2+0)

Les + Pôle d'enseignement supérieur

OPTION À LA CARTE

- Poursuite d'études dans le processus européen LMD (infos en ligne sur www.polesup-stbriec.org)
- Poursuivre ses études en spécialisation à l'université, école de commerce...

Formation professionnelle

Stages de 16 semaines réparties sur les deux années. Ces stages permettent de préparer au mieux l'insertion professionnelle.

Qualités requises

- **Goût de l'action** : esprit d'initiative, persévérance, sens des responsabilités, enthousiasme
- **Communication** : présentation, maîtrise de l'expression et sens des contacts humains
- **Souplesse** : adaptabilité et disponibilité
- **Rigueur** : méthode, organisation et concision. Ce métier demande de réelles aptitudes à communiquer et une bonne dose d'initiative pour prospecter de nouveaux clients.

Débouchés

DES MÉTIERS VARIÉS

Les diplômés s'insèrent rapidement dans la vie active. De commerciaux, ils peuvent avec l'expérience devenir responsables de secteur ou animateurs d'équipe.

On retrouve les commerciaux dans les secteurs de l'automobile, de l'assurance, de la banque, de l'agro-alimentaire, de la bureautique, de l'habillement, de la publicité, de la grande distribution...

POURSUITE D'ÉTUDES

Licence professionnelle, IUP (Institut Universitaire Professionnalisés), Ecole de Commerce

Pour quel bac ?

Il est souhaitable d'être titulaire du :

- Baccalauréat STG mercatique, STG comptabilité et finance des entreprises, ES, S
- Bac pro vente-représentation...

Tarifs :

79 euros par mois (sur 10 mois)

Pour une information personnalisée, contacter :
M. Eric SALAUN - Tél. 02 96 94 31 11