



BACCALAUREAT Sciences et Technologies du Management et la Gestion

Après le baccalauréat – Témoignages d'élèves

BTS NEGOCIATION RELATION CLIENT

**Johanna,
Titulaire du baccalauréat STG spécialité Mercatique – Mention Assez Bien
Promo 2011**

Titulaire du BTS Négociation Relation Client – Promo 2013

« Au début je voulais faire un bac ES, mais compte tenu de mes résultats en seconde, je n'ai pas pu. Je me suis donc orientée vers le bac STG car il me semblait plus accessible avec de nouvelles matières. Il apporte beaucoup en termes de connaissances de management, du monde de l'entreprise.

Après le bac, j'ai été dans la continuité en faisant un BTS Négociation Relation Client. On revoit ce que l'on a déjà vu en bac STG mais ceci est plus approfondi, nous découvrons grâce aux stages le monde du travail et le métier de commercial.

Le bac STG m'a ouvert les portes de domaines différents et variés, une expérience de l'entreprise. Je suis plus dans le concret, et j'ai de bonnes compétences en gestion et en comptabilité. »



BACCALAUREAT Sciences et Technologies du Management et la Gestion

Après le baccalauréat – Témoignages d'élèves

BTS NEGOCIATION RELATION CLIENT

**Jérémy,
Titulaire du baccalauréat STG spécialité Mercatique
Promo 2011**

Titulaire du BTS Négociation Relation Client – Promo 2013

«J'étais vraiment perdu au niveau orientation en rentrant au lycée, ayant de bonnes moyennes plus particulièrement en maths au collège, c'est tout naturellement que je me suis orienté vers un bac S. Mais dès la seconde (option MPI), j'ai compris que cette filière n'était pas faite pour moi. En me renseignant sur les différentes possibilités qui s'offraient à moi et surtout après avoir été renseigné sur les débouchés professionnels des différents bacs... j'ai choisi le bac STG. Choix que je n'ai pas regretté, notamment en arrivant en terminale, car l'équipe pédagogique m'a vraiment apporté un réel soutien !

Après le bac, je n'étais pas très sûr de mes possibilités d'orientation, je souhaitais continuer dans cette voie, car j'avais vraiment « accroché » au management et à la mercatique. Et après quelques débats de groupe en classe sur l'orientation, je me suis renseigné auprès de mes professeures qui m'ont éclairé sur le BTS Négociation Relation Client (qui est une suite logique du bac STG) et j'ai choisi cette voie commerciale qui me correspondait en tout point.

Grâce au bac STG, j'ai découvert tout un univers qui me correspondait parfaitement, puis en terminale avec les différents oraux et entraînements, j'ai réussi à vaincre ma timidité. en BTS NRC, j'ai obtenu les meilleures notes de ma classe dès qu'il s'agit d'un oral, que ce soit un exposé ou une présentation... en plus, en NRC, les matières (pour la plupart) correspondent aux matières de première et terminale STG, on y retrouve l'éco-droit, le management et la mercatique (Il n'y a pas de matière Mercatique, mais que ce soit en Gestion de l'activité commerciale ou en Relation Client... on y fait de la mercatique et même des choses vues en terminale).

C'est en ayant choisi le bac STG que j'ai réussi à arriver où je suis actuellement et c'est ce bac qui m'a conforté dans mes choix d'avenir. »