

CONDITIONS D'ADMISSION

Vous devez faire acte de candidature par la procédure de recrutement informatisée Admission Post Bac.

www.admission-postbac.fr

Le BTS NRC est ouvert aux baccalauréats STMG, ES, L, S ainsi qu'aux baccalauréats professionnels Vente et Commerce

Le profil :

- Ouvert aux autres et avec le sens du contact
- Goût du challenge
- Aptitudes à la communication et à la gestion
- Autonome et organisé
- Bonne culture générale



Lycée **M@RIETTE**
BOULOGNE - SUR - MER

BTS
Négociation
Relation
Client

69 rue Beaurepaire
CS 80759
62321 BOULOGNE-SUR-MER
☎ 03.21.10.66.66

Chef de travaux : Mr FOUCHER
☎ 03.21.10.66.89

Assistante : Mme LHÔTE
☎ 03.21.10.66.68

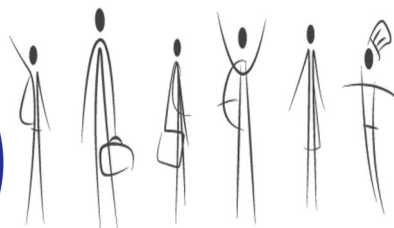


ce.0622949u@ac-lille.fr

www.lyceemariette.fr



BTS
Négociation
Relation Client
UN PASSEPORT POUR
L'AVENIR



- Motiver - Moderniser - Réussir -

LE BTS NRC



Vous passez votre bac cette année ?
Vous aimez le relationnel, le commerce, l'action sur le terrain ?
Vous désirez poursuivre vos études dans une structure encadrée ?
N'hésitez plus et rejoignez

Le BTS Négociation et Relation Client

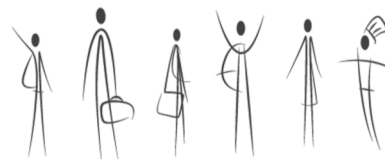
LES METIERS, LES MISSIONS

- **Attaché commercial** qui prospecte les clients professionnels ou particuliers, négocie et assure la gestion de son portefeuille ou de son secteur.
- **Conseiller clientèle** en Banque, Assurance, Concession Automobile qui conseille, gère et fidélise un portefeuille de clients.
- **Chef de secteur** qui gère une clientèle de Grandes et Moyennes Surfaces sur un secteur géographique donné.
- **Superviseur** de télévendeurs qui forme et manage une équipe.
- **Animateur des ventes** qui participe à l'élaboration du plan d'action commerciale, manage une équipe de vente et met en œuvre le plan d'action commerciale.



LA FORMATION

Discipline(s)	Année	
	1 ^{ère}	2 ^{nde}
Culture Générale et expression	2 h	2 h
Langue vivante étrangère Anglais ou Espagnol	3h	3 h
Economie générale, droit et management des entreprises	6 h	6 h
Gestion de clientèles	5 h	5 h
Management de l'équipe commerciale	3 h	3 h
Relation Client	5 h	5 h
Gestion de projet	6 h	6 h



LES STAGES



- La formation comporte 16 semaines de stage
- Des missions préparatoires en entreprise pour préparer le projet commercial : une journée par semaine.
- 6 ou 7 semaines de stage en première année et 6 semaines de stage en seconde année pour réaliser le projet commercial.
- 3 à 4 semaines de stage pour découvrir les techniques de vente dans d'autres entreprises (Raid de prospection, télévente, animation des ventes...).

NOS POINTS FORTS

- Une immersion importante en entreprise apportant une première expérience du métier de commercial reconnue par les entreprises
- Une équipe expérimentée et un taux de réussite entre 75% et 100% depuis 25 ans.

LES POURSUITES D'ETUDES

- En licences professionnelles (banque, assurance...) réalisables en alternance ou non.
- En licences générales (économie-gestion, droit...).
- En écoles de commerce avec un concours passerelle.
- En écoles de vente spécialisées.