

BTS Négociation Relation Client Contrat de professionnalisation



Horaires de la formation Sur 2 ans

Enseignement Professionnel :

Management d'entreprise : 100 h

Gestion de clientèle : 260 h

Management de l'équipe
commerciale : 260 h

Gestion de projets /Ressources
informatiques : en entreprise et
pendant les heures d'enseignement
professionnel

Enseignement général :

Français : 120 h

Anglais : 160 h

Economie générale / Droit : 200 h

Horaire total de formation : 1 100 h

◆ Métiers visés :

Prospecteur/téléprospecteur, télévendeur, animateur des ventes, de réseau, VRP, commercial, négociateur, délégué attaché commercial, conseiller chargé de clientèle d'affaires, responsable comptes-clés, responsable de secteur, ingénieur commercial, agent commercial, négociant-distributeur, courtier, responsable des ventes, superviseur, responsable d'équipes de prospection ou de secteur, ...

◆ Domaines d'activités :

Organisations de toutes tailles, vendant des biens/services à une clientèle de particuliers/de professionnels, d'utilisateurs, de prescripteurs, de revendeurs.

◆ Qualités attendues :

Dynamisme, curiosité, persévérance, disponibilité et mobilité, ouverture d'esprit, sens des relations humaines, ténacité, écoute.

◆ Modalités de formation :

Contrat de professionnalisation (1100h) sur 24 mois, rythme d'alternance 2jours/3jours.

◆ Cout de la formation :

Prise en charge par l'organisme financeur (OPCA) dont dépend l'entreprise.

◆ Avantages de la formation par alternance pour l'entreprise :

C.D.D. de 24 mois, non prise en compte dans les effectifs, rémunération comprise entre 55 et 85 % du SMIC brut en fonction de l'âge et du niveau de formation. Exonération de cotisations patronales de Sécurité Sociale dite « réduction Fillon » (sauf accident du travail/maladies professionnelles).

◆ Avantages de la formation en alternance pour le jeune :

Aide et suivi pour la recherche d'entreprise par le centre de formation. Suivi professionnel individualisé : au centre de formation et en entreprise. Formation débouchant sur un diplôme national. 100% d'intégration dans la branche professionnelle 18 mois après l'obtention du diplôme



Cadre de vie :

Lycée à taille humaine

Disponibilité de l'équipe
de formateurs

Pédagogie de projets

Travail en autonomie et
individualisation

Possibilité de se loger à proximité du
centre de formation

Cadre agréable

Proximité de villes universitaires
et des montagnes



Référentiel :

Le titulaire d'un BTS NRC est un vendeur manager commercial qui gère la relation commerciale dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires compatible avec une optique de développement durable. Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif.

Fonctions essentielles énoncées dans le référentiel :

- **Vente et gestion de la relation client :**
Création et développement de clientèle
Négociation-vente
Création durable de valeur dans la relation client
- **Production d'informations commerciales :**
Intégration du Système d'Information Commerciale
Gestion de l'information commerciale
Contribution à l'amélioration du SIC
- **Organisation et management de l'activité commerciale :**
Pilotage de l'activité commerciale
Evaluation de la performance commerciale
Participation à la constitution et l'organisation de l'équipe commerciale
- **Mise en œuvre de la politique commerciale :**
Déclinaison de l'offre commerciale dans ses différentes composantes
Adaptation et mise en œuvre du plan d'actions commerciales
Participation à l'évolution de la politique commerciale

Pour de plus amples informations, contactez-nous :

Lycée Professionnel Public La Martellière
UFA du CFA Rhône-Alpes
56 rue de la Martellière
38516 Voiron Cedex

Tel : 04 76 05 02 66

Fax : 04 76 05 84 66

E Mail : epl.voiron@educagri.fr

Site: www.martelliere.voiron.educagri.fr