



# Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Relation Client

## Le métier

Les compétences que vous développez au cours de la formation :

- Communiquer et négocier dans un contexte professionnel
- S'organiser, gérer son temps
- Encadrer et animer une équipe
- Développer sa créativité au sein d'une équipe
- Développer des solutions d'informatique commerciale

## Le recrutement

Titulaires des baccalauréats du secteur tertiaire, autres baccalauréats.

## Les débouchés

L'étudiant peut poursuivre ses études en Licences générale ou professionnelle, en Masters ainsi qu'en Instituts de gestion, IUP, IAE, écoles de commerce...

## La formation



En plus d'un enseignement général de qualité qui prépare aux besoins de votre futur métier, la formation comprend un projet en milieu professionnel.

Un minimum de **16 semaines de stage** et des séquences hebdomadaires en entreprise vous permettent une acquisition progressive des compétences commerciales en situation réelle.

Le choix de l'entreprise d'accueil se fait en fonction de votre attrait pour un secteur parmi les secteurs d'activités possibles : banque, assurance, automobile, transport, téléphonie, fabricants industriels ou agroalimentaires, prestations de services...

## Partenaires de la formation

Le BTS Négociation Relation Client est activement soutenu par des organismes professionnels et par de nombreuses entreprises :

- Dirigeants Commerciaux de France (DCF)
- ACE Informatique
- ADIA
- Agence immobilière FOUCHE
- Agence immobilière internationale
- Banque Populaire Centre Atlantique
- Caisse d'Épargne Poitou-Charentes
- Caisse Régionale de Crédit Agricole CMDS
- Centre des Jeunes Dirigeants (CJD)
- Chambre Syndicale des Forces de Vente (CSN)
- CIC Banque CIO
- Fédération de la Vente Directe (FVD)
- Le Club Med
- Europcar
- Citroën Ardon
- Ford Palau
- France Télécom
- GEODIS
- Groupama
- Groupe MSA
- Groupe BRUNET
- Imprimerie Saintaise
- Mercedes-Benz
- Opel
- Renault Bagonneau
- Rotary Club de Saintes
- Saintronic
- Société Générale

Un réseau de plus de 300 anciens étudiants permet également d'offrir de réelles opportunités de stages et d'emplois.

## Activités professionnelles

De nombreux métiers axés sur la relation client :

Délégué commercial, conseiller commercial, attaché commercial. Conseiller de clientèle, chargé de clientèle, chargé d'affaires. Responsable comptes clés, responsable de secteur, ingénieur commercial.

A moyen terme, votre qualification Bac + 2 vous permettra d'évoluer vers des postes de management commercial : responsable des ventes, assistant manager, voire des postes de direction commerciale.



## Grille horaire élèves

enseignements obligatoires

Disciplines et Activités	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année
<b>Enseignements généraux</b>		
Français		2 h
Anglais LV 1 (obligatoire)		3 h
Economie générale		2 h
Management des entreprises		2 h
Droit		2 h
<b>Enseignements professionnels</b>		
Gestion de clientèle		5 h
Relation client		5 h
Management de l'équipe commerciale		3 h
Gestion de projet		6 h
<b>Total</b>		<b>30 h</b>