

BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT

LYCEE THOMAS CORNEILLE A BARENTIN

L'étudiant en BTS Négociation Relation Client est un futur 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 compatible avec une optique de développement durable. Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif. Il participe à l'intelligence commerciale de l'organisation et contribue à l'efficacité de la politique commerciale.

▪ OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Vendre et gérer la relation client
Produire des informations commerciales
Organiser et manager l'activité commerciale
Mettre en œuvre la politique commerciale

▪ STAGES EN ENTREPRISE :

Année 1 : 8 semaines en France ou à l'étranger dans tout type de structure ayant une démarche active vers le client.

Année 2 : 8 semaines en France ou à l'étranger dans tout type de structure ayant une démarche active vers le client.

Les stages peuvent se dérouler dans la même entreprise sur les deux années.

BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT

LYCEE THOMAS CORNEILLE A BARENTIN

■ CONTENU DE LA FORMATION :

	Première année	Seconde année
ENSEIGNEMENTS	Horaire hebdomadaire	Horaire hebdomadaire
Français	2(1+1)	2(1+1)
Communication en langue vivante étrangère A	3(2+1)	3(2+1)
Économie générale	2	2
Économie d'entreprise	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)

- 120 crédits ECTS soit 60 crédits ECTS par année de formation.

BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT

LYCEE THOMAS CORNEILLE A BARENTIN

▪ MODALITES D'ADMISSION :

Pré-requis	Etre titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel
Modalités d'inscription	Admission post-bac, dossier de candidature (résultats scolaires, CV et lettre de motivation)
Modalités de sélection	Etude du dossier et entretien si nécessaire

▪ VALIDATION DU DIPLOME :

Diplôme de Brevet de Technicien Supérieur délivré par le ministère de l'Education Nationale

Conversion en ECTS (crédits européens)

▪ EVALUATION AU COURS DE LA SCOLARITE

- Contrôle en Cours de Formation pour l'épreuve de Communication Commerciale (E4)
- Examen ponctuel en fin de formation pour les autres épreuves.

▪ NOS POINTS FORTS :

Un équipement technologique de pointe et adapté aux exigences des entreprises

Des méthodes pédagogiques innovantes et un accompagnement individualisé des étudiants

Interventions de professionnels dans les enseignements

Des entreprises régionales partenaires pour les périodes de formation en entreprise

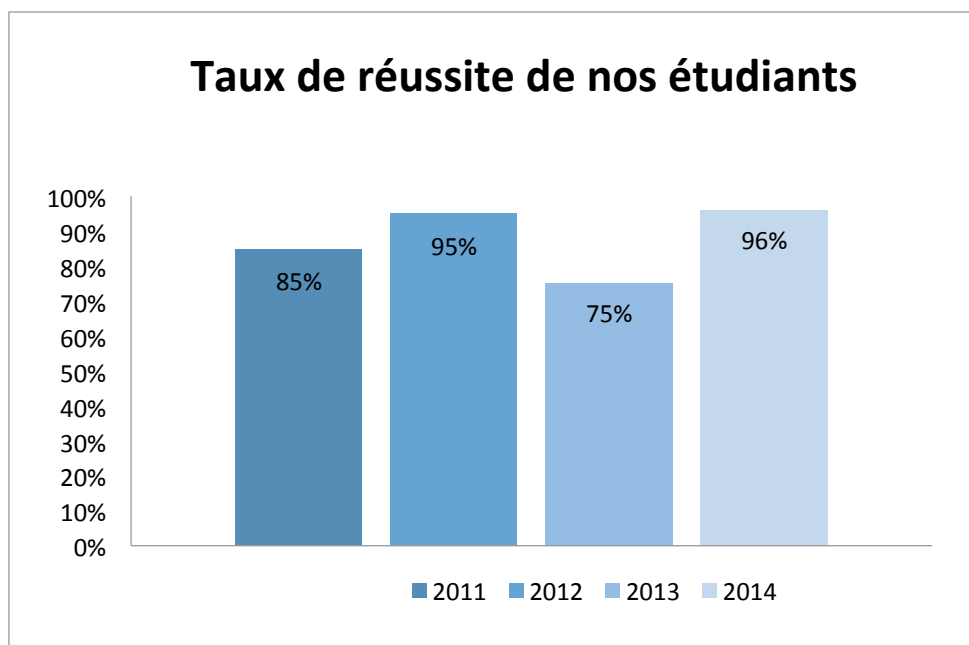
Une association d'étudiants « L'AVOQ »

Un self au sein de l'établissement et la proximité de la gare SNCF

BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT

LYCEE THOMAS CORNEILLE A BARENTIN

▪ NOS RESULTATS AUX EXAMENS :



▪ POURSUITES D'ETUDES :

Licences Professionnelles en université ou en organisme de formation – en formation initiale ou en alternance : Management d'équipes commerciales, Management de projets, Technico-commercial, Nouvelles technologies, Commercialisation des produits bancaires et services financiers, Assurances...

Ecoles de commerce / Bachelor

▪ NOUS CONTACTER :

LYCEE THOMAS CORNEILLE

Section de Technicien Supérieur NRC

Tél. : 02 32 94 96 32