

PROGRAMME BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT

DOMAINE PROFESSIONNEL

➤ *Marketing*

- La marketing, une démarche centrée sur le client,
- Le contexte de l'action du commercial,
- L'analyse de la clientèle,
- L'adaptation des solutions commerciales aux cibles prospects/clients.

➤ *Gestion commerciale*

- La gestion des marges de manœuvre dans la négociation,
- La gestion de la rentabilité et du risque client,
- La gestion de l'action commerciale.

➤ *Management commercial*

- Le cadre managérial,
- Les orientations managériales,
- Management opérationnel.

➤ *Communication négociation*

- Introduction à la communication,
- La communication dans la relation professionnelle,
- La communication dans la relation managériale,
- Les fondamentaux de la négociation commerciale,
- La négociation entreprise/particuliers,
- La négociation entreprise/entreprise,
- La négociation entreprise/distributeurs.

➤ *Technologies commerciales*

- Environnement technologique du commercial,
- Technologies commerciales opérationnelles,

➤ *Économie d'entreprise*

- L'analyse systémique : l'entreprise et ses systèmes,
- Le savoir entreprendre,
- Les stratégies commerciales et financières,
- L'entreprise et la société.

DOMAINE GÉNÉRAL

➤ *Expression française*

- Notes de synthèse,
- Maîtrise de l'orthographe, de la syntaxe,
- Correspondance professionnelle administrative.

➤ *Anglais*

- Consolidation, extension, diversification, adaptation des acquis linguistiques,
- Enrichissement culturel et intellectuel.

➤ *Économie générale*

- Environnement économique, social, national et international,
- Les acteurs de la vie économique et sociale,
- Les relations économiques internationales.

➤ *Droit*

- Éléments de droit civil,
- Droit des entreprises,
- Droit social.

SUIVI PÉDAGOGIQUE

- Relations avec les tuteurs en entreprise,
- Suivi de l'élaboration de l'épreuve professionnelle de synthèse (tutorat)

VALIDATION

Brevet de Technicien Supérieur (Diplôme de l'Éducation Nationale)