

NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT

CENTRE DE FORMATION

37 rue Arago

42300 Roanne

Téléphone : 04 77 71 15 35

Adresse mail : sainte.anne.cfc@wanadoo.fr

Sites web : www.sainte-anne.net

www.centredeformationroanne.fr

ARAGO SAINTE-ANNE
CENTRE DE FORMATION



ARAGO SAINTE ANNE
Notre objectif... Votre réussite !

BTS NRC

En contrat de professionnalisation

Un **contrat de travail**
Un statut de **salarié Apprenant**
Une formation **diplômante** sur 2 ans
Une **expérience professionnelle**
Une **rémunération**

2 jours de formation / 3 jours en entreprise

QUALITÉS DU TECHNICIEN NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT :

- Sens du CONTACT et de la RELATION
- COMMUNICATION
- Capacité d'ANIMER une équipe
- INITIATIVE
- Sens de la RESPONSABILITÉ
- Sens de la NÉGOCIATION
- Aptitude à GÉRER DES CONTRAINTES
- Capacités d'ORGANISATION
- RIGUEUR
- PERSISTANCE
- DYNAMISME
- SOUPLESSE

MISSIONS DU BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT :

- VENTE et GESTION de la Relation Client
- PRODUCTION d'Informations Commerciales
- ORGANISATION et MANAGEMENT de l'Activité Commerciale
- Mise en Œuvre de la Politique Commerciale

DÉBOUCHÉS DU BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT

NIVEAU ASSISTANT OU RESPONSABLE

- Chef de marché
- Directeur ou adjoint commercial
- Cadre commercial
- Responsable d'un centre d'appels
- Vendeur professionnel
- Vendeur particulier
- animateur des ventes
- Sédentaire ou itinérant...

POURSUITES D'ÉTUDES :

LICENCE PROFESSIONNELLE

(Licence de Commerce, Marketing, Banque, Assurance, Immobilier ...)

LICENCE LMD

(Économie gestion mention Science de gestion, licence Droit ...)

ACCÈS DIRECT VIE ACTIVE

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Anglais
- Management des entreprises
- Économie générale
- Droit

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Mercatique
- Management commercial
- Gestion commerciale
- Communication et Négociation
- Technologie commerciale

Animer une structure
Commerciale

Négocier lors de l'achat
ou de la vente

AXES D'ACTIVÉS :
4 PÔLES DOMINANTS

Gérer - Animer
des moyens

Conseiller la clientèle,
son entreprise.



RÈGLEMENT DE L'EXAMEN B.T.S

Nature des épreuves	Forme	Durée	Coefficient	Horaire
CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION	Écrite	4h00	3	2h/Sem
COMMUNICATION LANGUE ÉTRANGÈRE (ANGLAIS)	Orale	30mn+30mn	3	2h/Sem
ÉCONOMIE GÉNÉRALE ET DROIT MANAGEMENT DES ENTREPRISES	Écrite	4h00	3	4h/Sem
	Écrite	3h00		
COMMUNICATION COMMERCIALE	Orale	40mn+40mn	4	2h/Sem
MANAGEMENT ET GESTION D'ACTIVITÉS COMMERCIALES	Écrite	5h00	4	4h/Sem
CONDUITE ET PRÉSENTATION DE PROJETS COMMERCIAUX	Pratique	20mn	4	2h/Sem

Le Centre de Formation vous accompagne dans la recherche de votre contrat auprès des entreprises de la Région Roannaise.

Claire MICHELLAND
Chargée de communication entreprises
04.77.71.45.55
secret.cfc@orange.fr

Frais de dossier : 32€

5 € pour l'adhésion à Sainte-Anne Initiatives

**UN DIPLÔME NATIONAL
+
UNE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE**

LES AVANTAGES D'UNE FORMATION BTS

Un diplôme national

Permettant la poursuite d'études supérieures
Reconnu par la profession
et figurant dans les conventions collectives

Et aussi

Des taux de réussite
Des formateurs participant aux jurys d'examen
Un accès au marché de l'emploi