



→ CONDITIONS D'ADMISSION

Baccalauréat séries Es, S, L, STG, STI.
Etude du Dossier Scolaire - Durée des Etudes : 2 ans

→ PROGRAMME

- Culture et Expression française - LVE (anglais, italien, espagnol et allemand) - Economie & Droit - Management
- Communication commerciale - Management et gestion d'activités commerciales - Conduite et présentation de projets commerciaux.

STAGES : 16 Semaines sur deux ans dont 6 consécutives en 1^o année.

Possibilité de cours de soutien présentiel, avec LVE par e-learning (Tell Me More)

→ PROFESSIONS & DEBOUCHES

Les emplois relèvent de la fonction commerciale et de la vente.

Les trois grands axes d'activité du titulaire du BTS Négociation et Relation Client sont :

- Le soutien à l'activité commerciale : prospecteur, promoteur de ventes, animateur de ventes...
- La relation client : commercial, négociateur, délégué commercial, conseiller en clientèle....
- Le management des équipes commerciales : chef de ventes, responsable de ventes, responsable de secteur, assistant manager...

Il exerce son activité auprès du particulier ou des entreprises.

→ POURSUITE D'ETUDES

- Licences professionnelles et masters - Admission sur concours dans les Ecoles de Commerce - Bachelor
- Formations spécifiques à certains secteurs d'activité organisées par des Ecoles de vente (ex : Renault)

→ PROFIL

- Esprit de challenge - Aisance dans les contacts
- Mobilités géographique et sectorielle - Aptitude à maîtriser les nouveaux outils de communication
- Savoir écouter et coopérer