

BTS

NEGOCIATION RELATION CLIENT

FORMATION / NIVEAU III / NEGOCIATION RELATION CLIENT

LA FORMATION

Ce technicien supérieur sera un vendeur - manager commercial qui gèrera la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribuera ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires compatible avec une optique de développement durable. Cette formation répond aux besoins des PME industrielles ou commerciales qui produisent des biens ou des services ne nécessitant pas une formation technique spécialisée.

Il exercera son activité sur des marchés divers (vente aux intermédiaires, aux prescripteurs, aux utilisateurs), activité qui prend des formes variées (vente par visites, démarches, vente par téléphone, par Internet...). En fonction de son expérience et de ses qualités, il pourra devenir responsable d'une équipe commerciale, de taille variable selon l'organisation qui l'emploiera.

NOUS CONTACTER

4, rue Docteur Brillaud
CS 60049
79301 BRESSUIRE CEDEX

Tél. 05 49 65 21 33

fax : 05 49 65 87 34

E-mail : lycee.stjoseph.
bressuire@ac-poitiers.fr

Site internet : www.saintjo.org

L' ADMISSION

- **Peuvent être admis en Section de Techniciens Supérieurs Négociation Relation Client, sur examen du dossier scolaire :**
 - ➔ les élèves titulaires du Baccalauréat Technologique Sciences et Technologies du Management et de la Gestion (STMG),
 - ➔ les élèves titulaires d'un Baccalauréat Général (L, ES, S),
 - ➔ les élèves titulaires d'un Baccalauréat Professionnel.

LES HORAIRES

LES MATIÈRES	Horaires en 1ère année	Horaires en 2ème année
Français	2	2
Communication en Langue Vivante Etrangère	3	3
Economie Générale	2	2
Management des Entreprises	2	2
Droit	2	2
Gestion des Clientèles	5	5
Relation Client	5	5
Management de l'Equipe Commerciale	3	3
Gestion de Projet Commercial	6	6
TOTAL	30	30
Enseignement facultatif : Communication en Langue Vivante Etrangère	2	2
Accès aux ressources informatiques et documentaires de l'établissement	3	3

PÉRIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE ET PROJET PROFESSIONNEL

Plus du 1/3 de la formation se déroule en entreprise : au minimum **16 semaines de stage sur les deux ans, dont une journée par semaine de projet commercial**. Les étudiants apprécient cette immersion professionnelle dans leurs études qu'ils doivent gérer en autonomie mais encadrés par l'équipe pédagogique.

Les techniciens « Négociation Relation Client » sont des généralistes mais avec une compétence affinée dans la démarche active vers la clientèle.

ET APRÈS

- Licence professionnelle
- Admission parallèle avec autres écoles
- **120 crédits européens**