

BTS NRC NÉGOCIATION RELATION CLIENT

Le BTS NRC Négociation Relation Client prépare le candidat à gérer la relation commerciale dans sa globalité de la prospection jusqu'à la fidélisation.

Celui-ci se prépare en 2 ans avec une alternance de 3 jours en entreprise et de 2 jours en formation.

Conditions d'Admission

Niveau BAC ou diplôme de niveau équivalent.

Objectifs du BTS NRC Négociation Relation Client

L'objectif du BTS NRC est de former des commerciaux qui seront capables de mieux gérer la vente, la relation client et enfin mener à bien des opérations commerciales.

Débouchés du BTS NRC Négociation Relation Client

Le BTS NRC forme aux fonctions de prospecteurs commerciaux, chargé de clientèle, attaché commercial, délégué commercial, chef des ventes, dans de secteurs d'activité variés tels que l'automobile, l'assurance et la banque. Notons également la possibilité d'accéder aux différents cycles universitaires tels que les licences professionnelles, l'IUP, ou encore Ecole Supérieure de Commerce.

Le Programme du BTS NRC Négociation Relation Client

- Les matières traditionnelles communes à tous les BTS : langue vivante , économie générale, économie d'entreprise et droit, français.
- Mercatique
- Gestion commerciale
- Management commercial et technologies commerciales
- Communication / négociation