

# BTS NEGOCIATION RELATION CLIENT EN ALTERNANCE

## LIEU DE FORMATION

LYCEE VICTOR-LOUIS  
2 AVENUE DE THOUARS  
33405 TALENCE

## CONDITIONS D'ADMISSION

### Pré-requis :

- › Être, à minima, titulaire d'un diplôme de niveau IV (Bac)

### Public concerné :

- › Salariés en contrat de professionnalisation
- › Salariés en CDI en période de professionnalisation
- › Salariés en reconversion (CSP)
- › Demandeurs d'emploi
- › Individuels payants

## CALENDRIER

Du 08/09/2014  
Au 30/06/2016



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- › Obtenir le BTS NÉGOCIATION RELATION CLIENT de niveau III
- › Permettre au titulaire du BTS N.R.C., la première interface entre l'entreprise et son marché, de participer à l'intelligence commerciale de l'organisation et de contribuer à l'efficacité de la politique commerciale.

## CONTENU DE L'ACTION

Le programme de formation est conforme au référentiel du diplôme et s'articule autour des points suivants :

- › Français
- › Communication en langue étrangère
- › Environnement économique juridique et managérial
- › Communication commerciale
- › Management et gestion d'activités commerciales
- › Conduite et présentation de projets commerciaux.

## LE METIER – LES DEBOUCHES

Le titulaire du BTS N.R.C. pourra exercer les activités suivantes au sein de sa structure commerciale :

- › Vente et gestion de la relation client (Création et développement de clientèles, Négociation – vente et Création durable de valeur dans la relation client)
- › Production d'informations commerciales
- › Organisation et management de l'activité commerciale (Pilotage de l'activité commerciale, Évaluation de la performance commerciale et Participation à la constitution et à l'organisation de l'équipe commerciale)
- › Mise en œuvre de la politique commerciale (Déclinaison de l'offre commerciale dans ses différentes dimensions, Adaptation et mise en œuvre du plan d'actions commerciales et Participation à l'évolution de la politique commerciale).

# BTS NEGOCIATION RELATION CLIENT

## DUREE - RYTHME

- 1100 heures de formation
- 560 heures de formation en entreprise minimum
- 16 heures/semaine en centre de formation pendant les périodes scolaires (les lundis et mardis)
- Le reste de la semaine pendant les périodes scolaires et les vacances scolaires en entreprise.

## CONDITIONS DE FORMATION

Suivi en entreprise par les formateurs.

Alternance de travail en groupe et de travail individualisé, Études de cas  
Simulations orales.

**Contrôle en Cours de Formation** (une seule épreuve au BTS sous forme ponctuelle).

Salles informatisées du lycée Victor-Louis.

## VALIDATION DES ACQUIS

Attestation de formation  
Diplôme : BTS NEGOCIATION  
RELATION CLIENT

## INTERVENANTS

- Mme ROBIN en Relation Client
- M. CORÉ en Gestion de Clientèle
- M. BONNEAU en Management de l'équipe commerciale et gestion de projet
- Les professeurs d'enseignement général en majorité du lycée Victor-Louis.

## MODALITES DE RECRUTEMENT

Présélection sur dossier de candidature : lettre de motivation, C.V., copie des diplômes ou notes obtenues aux certifications.

Tests de sélection et possibilité d'entretien en accord avec les entreprises partenaires.

## RECHERCHE D'ENTREPRISES

Des ateliers de travail sont proposés sur rendez-vous (pour les C.V., les lettres de motivation, la recherche d'entreprises et les entretiens).

## CONTACTS

### **Danielle DUCOURNEAU**

Assistante de formation  
05.56.56.04.25

[Danielle.ducourneau@ac-bordeaux.fr](mailto:Danielle.ducourneau@ac-bordeaux.fr)

### **Marie José NAVERES**

Conseillère en formation continue  
06.71.70.71.11

[Marie-jose.naveres@ac-bordeaux.fr](mailto:Marie-jose.naveres@ac-bordeaux.fr)

### **Nancy VACHET**

Coordonnatrice au lycée Victor-louis  
05.57.01.90.08 ou 06.20.83.03.69

[Nancy.vachet@ac-bordeaux.fr](mailto:Nancy.vachet@ac-bordeaux.fr)



[www.greta-bordeaux.fr](http://www.greta-bordeaux.fr)



[facebook.com/greta.victorlouis](https://facebook.com/greta.victorlouis)



[twitter.com/GRETAIVL](https://twitter.com/GRETAIVL)