



Présentation du BTS Négociation et Relation Clientèle

- Enseigner - BTS - BTS Négociation et Relation Clientèle -

Date de mise en ligne : samedi 27 février 2016

Copyright © Économie-Gestion-Hôtellerie - Tous droits réservés

Le titulaire du BTS NRC s'occupe des relations client dans sa globalité, c'est-à-dire depuis la prospection à la fidélisation. Première interface entre l'entreprise et le marché, ce technicien vendeur-manager commercial contribue à une part importante de la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise et prend donc part à la stratégie de cette dernière. Son domaine d'activité couvre quatre grandes fonctions :

- La vente et la gestion de la relation client ; - la production d'informations commerciales ;
- L'organisation et le management de l'activité commerciale ;L
- La mise en oeuvre de la politique commerciale.

Contenu de la formation

Le programme s'étend sur deux ans et allie des matières de culture générale (français, LV1) et des matières techniques (relation client, gestion de projet, etc.). La formation est ponctuée par un ou plusieurs projets commerciaux au service d'une entreprise, visant à développer une démarche active auprès de la clientèle. Enfin, 16 semaines de stage en entreprise, réparties sur les deux ans sont obligatoires. *A noter : il est possible d'effectuer toute ou une partie de la formation en alternance (selon les établissements).*

Dans le BTS NRC, on retrouve les enseignements suivants :

- Culture générale et expression
- LV1 (LV2 facultative)
- Droit
- Économie générale
- Économie des entreprises
- Gestion de clientèle
- Relation client
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion de projet Tout savoir sur les formations du secteur Commerce - Vente - Achats.

Conditions d'admission et inscriptions

La formation s'effectue en deux ans après le bac. Elle est principalement ouverte aux bacheliers du bac STMG, avec pourquoi pas spécialité « action et communication commerciales » ou « comptabilité-gestion ». Il est aussi possible d'intégrer la formation avec un bac ES ou bien un bac pro vente ou un bac pro commerce.

Les débouchés et poursuite d'études

La formation permet de postuler dans des emplois de managers commerciaux. Le diplômé peut intervenir dans trois domaines de l'entreprise : le soutien de l'activité commerciale en tant que prospecteur, promoteur des ventes ou bien animateur ; la relation client (vendeur, représentant, commercial, négociateur, chargé de clientèle...) et le management des équipes commerciales (chef des ventes, assistant manager, responsable des ventes, superviseur, etc.)