



NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT



LE BTS NRC, EN QUELQUES MOTS

Ce diplôme d'État Bac + 2 vous permet d'accéder au métier de commercial(e) qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il/Elle communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale.

PROFIL POUR POSTULER À CE BTS

Le niveau Baccalauréat est requis, qu'il soit général, technologique ou professionnel. Le/La candidat(e) doit de surcroît avoir le goût du challenge et aimer convaincre. Il/Elle doit faire preuve de dynamisme, d'enthousiasme, de volonté et enfin être organisé(e).

DURÉE DE LA FORMATION À L'ISCG

Elle s'effectue sur 2 ans, en contrat de professionnalisation. Le rythme d'alternance est de 2 jours par semaine à l'école (1 200 heures de formation théorique) et 3 jours en entreprise.

FINANCEMENT DE LA FORMATION ET RÉMUNÉRATION

En alternance, le coût de votre formation est entièrement pris en charge par les entreprises directement ou via les OPCA. L'école ne vous demande par ailleurs aucun frais d'inscription ni de scolarité. Dans le cadre de votre contrat de professionnalisation, vous êtes rémunéré(e) entre 55% et 100% du SMIC, selon votre baccalauréat, votre âge et la branche professionnelle dont dépend votre entreprise.

ET ENSUITE ?

Le/La titulaire du BTS NRC peut postuler directement aux emplois suivants :

- Attaché(e) commercial(e)
- Animateur/trice d'une équipe
- Chargé(e) de clientèle
- Négociateur/trice

Mais ce BTS permet surtout une poursuite d'études en **Bachelor (Bac + 3)** Communication ou Marketing et Développement Commercial. Elle permettra d'évoluer vers des responsabilités plus importantes au sein de l'entreprise ou dans une plus grande structure. Les métiers visés seront alors plus spécialisés : Chef de projet marketing et/ou communication, Ingénieur(e) commercial(e), etc.

QUEL SERA LE CONTENU DE MA FORMATION ?

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION :

Etude de deux thèmes au programme : rédaction d'une synthèse objective en confrontant des documents et réponse argumentée à une question portant sur le thème.

MERCATIQUE :

- Analyse de la clientèle.
- Adaptation des solutions commerciales aux cibles prospects/ clients.
- Management de projet.

GESTION COMMERCIALE :

- Gestion des marges de manœuvre dans la négociation.
- Evaluation de la rentabilité et du risque client.

MANAGEMENT COMMERCIAL :

- Management d'une équipe commerciale.
- Mise en œuvre des plans d'action commerciale.
- Management d'un réseau de vente.

COMMUNICATION ET NÉGOCIATION :

- Communication professionnelle.
- Communication managériale.
- Négociation commerciale.
- Négociation BtoB et BtoC.

TECHNOLOGIES COMMERCIALES :

- Recherche des informations commerciales.
- Utilisation de bases de données clients / prospects.
- Organisation de la prospection.
- Travail collaboratif.
- Formation commerciale.

MANAGEMENT DES ENTREPRISES :

- Entreprendre, diriger et élaborer une stratégie.
- Adapter la structure de l'entreprise.
- Mobiliser les ressources.

DROIT :

- L'individu au travail.
- Les structures, les organisations et l'entreprise face au risque.
- Le contrat, support de l'activité de l'entreprise.
- L'immatériel dans les relations économiques.

ÉCONOMIE GÉNÉRALE :

- La coordination des décisions économiques par l'échange.
- La création de richesses et leur répartition, la croissance économique.
- Le financement des activités économiques.
- La politique économique dans le cadre européen et la gouvernance de l'économie mondiale.

ANGLAIS :

Production orale en continu, interaction orale, compréhension de documents écrits, production et interaction écrites.

QUELLES SERONT MES ÉPREUVES AU BTS ?

DÉTAIL DES ÉPREUVES	COEFFICIENT	FORME	DURÉE
E1 : Français	3	Écrit	4 heures
E2 : Communication en Langues Vivantes Étrangères	3	Oral	30' (+30')
E3 : Économie-Droit	3	Écrit	4 heures
E3 : Management des entreprises	1	Écrit	3 heures
E4 : Communication Commerciale	4	Oral	40' (+40')
E5 : Management et Gestion de l'Activité Commerciale	4	Écrit	5 heures
E6 : Conduite et Présentation de Projets Commerciaux	4	Oral	1 heure

Notre adresse :

13 rue de Cîteaux
75012 Paris

01.43.45.98.32
recrutement@iscg.fr

Comment venir ?

Métro/RER :
Gare de Lyon (RER A / Ligne 1)
Reuilly Diderot (Ligne 1 / 8)
Faidherbe Chaligny (Ligne 8)
Bus : 20, 29, 57, 61, 65, 87 et 91

Nous retrouver en ligne...

Twitter : @iscg_paris

Facebook : ISCG PARIS

