



BTS **Négociation** **Relation Client**



Objectifs de la formation

- Exploiter et partager l'information commerciale
- Organiser, planifier et gérer l'activité commerciale
- Communiquer, négocier
- Prendre des décisions commerciales

Orientation métiers :

- Prospecteur-trice, animateur-trice de ventes
- Conseiller-e commercial-e, attaché-e commercial-e, chargé-e de clientèle
- Responsable de secteur, responsable des ventes

BTS Négociation Relation Client

Contenu de la formation

Enseignements professionnels

Vente et gestion de la relation client

- Création et développement de clientèles
- Négociation - vente
- Création durable de valeur dans la relation clientèle

Production d'informations commerciales

- Intégration du système d'information commerciale
- Gestion de l'information commerciale
- Contribution à l'amélioration du système d'information commerciale

Organisation et management de l'activité commerciale

- Pilotage de l'activité commerciale
- Évaluation de la performance commerciale
- Participation à la constitution et à l'organisaion de l'équipe commerciale

Mise en oeuvre de la politique commerciale

- Déclinaison de l'offre commerciale dans ses différentes dimensions
- Mise en oeuvre et contrôle du plan d'actions commerciales
- Participation à l'évolution de la politique commerciale

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Anglais
- Économie
- Droit
- Management des entreprises

Le programme de formation est conforme au référentiel du diplôme.

GRETA des Côtes d'Armor

19 bis bd Lamartine
22000 SAINT-BRIEUC
02 96 61 48 54
greta.cotesarmor@ac-rennes.fr



Contacts
Armelle TURBELIN
Françoise TARDIVEL



Pré requis

Titre ou diplôme de niveau IV **ou** scolarité complète y conduisant **et/ou** expérience professionnelle d'au moins 3 ans



Lieu de formation

Site du Lycée Rabelais
8 rue Rabelais 22000 SAINT-BRIEUC



Dates

Formation à temps complet : démarrage fin août
Formation à temps partiel ou en alternance : entrées de mai à octobre



Durée

Parcours type : 1000 heures en centre et 12 semaines en entreprise
En 1 an (2 ans pour un contrat de professionnalisation ou période de professionnalisation)



Méthodes et moyens pédagogiques

Parcours individualisé selon le niveau de formation initiale.
Alternance de cours théoriques et d'applications sur poste informatique.
Stages en milieu professionnel avec suivi pédagogique par les formateurs.



Validation

BTS Négociation Relation Client
Diplôme de niveau III



Modalités d'évaluation

Examen final (épreuves écrites et orales)

Financement possible pour les demandeurs d'emploi



Formation éligible au CPF



Plan de formation entreprise



Financement dans le cadre d'un congé individuel de formation



Financement dans le cadre du contrat de professionnalisation et période de professionnalisation