

Le BTS NRC

Négociation et Relation Client



Votre profil : Qui êtes-vous ?

- *Vous êtes curieux ?*
- *Vous aimez les relations humaines ?*
- *Vous cherchez à prendre des initiatives ?*

*Vous avez répondu
« Oui »
aux trois questions précédentes,
vous pouvez continuer !*

Quels sont les objectifs du BTS NRC ?



- Former en 2 ans des professionnels dans le domaine **commercial**.
- Préparer leur évolution vers le **management d'équipe**.



Qu'apprendrez-vous ?

- **À communiquer**

- Écrit et oral
- Français et langues étrangères



- **A comprendre le monde qui nous entoure**

- Culture générale, économie, droit, management

- **A agir dans une optique de Relation Client**

- En lien avec la stratégie marketing de l'entreprise
- En appui sur les fondamentaux de la négociation



Quelle mise en pratique en entreprise ?

- Votre stage en entreprise se déroule sur **16 semaines**
- Vous définirez et réaliserez un **projet commercial** en liaison avec votre apprentissage.



Quelles entreprises peuvent vous accueillir en stage ?

- Banque et Assurance
- Automobile
- Informatique
- Cosmétique
- Ressources humaines et travail temporaire
- Publicité, communication
- Agroalimentaire
- Emballage
- ...etc...



Et après le BTS ?

✓ **Accéder directement au marché de l'emploi**
(Aisé grâce à la bonne réputation du BTS NRC)

✓ **Poursuivre vos études** (40% des étudiants)

- Licences Professionnelles (28 spécialités)
- Ecoles Supérieures de Commerce
- IUP Management

...



Quels seront vos principaux débouchés ?

- Des recrutements en augmentation constante depuis 5 ans :
 - Métiers de la relation client : attaché commercial, conseiller de clientèle...
 - Métiers du soutien à la relation client : téléconseiller, animateur des ventes...
 - Management des équipes de vente : responsable commercial, chef des ventes...



Pour visualiser la newsletter au format HTML

JUIN 2012

ACTIONCO.fr

Espace Formation | Offres d'emploi | Rubriques Fichiers | Annuaire | Abonnement

■ **RESSOURCES HUMAINES**

Recrutement de commerciaux : une hausse de 30 %

Le marché du travail chez les commerciaux s'est bien porté en 2011, avec des recrutements et des rémunérations en hausse selon les résultats de l'étude Fonctions & Rémunérations Commerciales 2012-2013 menée par Page Personnel. Une tendance qui



■ **MÉTIER**

Administration et tendances du m

Page Personnel, filiale de Page spécialisée dans l'administration des ventes, a mené une étude sur le personnel de cette branche. Découvrez le profil-type et ses niveaux de rémunération.

► [Lire l'article](#)

Pourquoi choisir le lycée Honoré d'Urfé ?

- Le Lycée Honoré d'Urfé est le **2ème pôle d'enseignement supérieur** de St Etienne après l'université
- **94% de réussite** à la dernière session
- Une équipe pédagogique en recherche continue d'amélioration des conditions de réussite des étudiants.

Nos objectifs : votre réussite



- à l'examen
- à votre entrée dans la vie professionnelle



Vos engagements

- Attitude positive
- Implication forte
- Assiduité et ponctualité
- Tenue adaptée



Merci et à bientôt !

