



Institut
Supérieur
Européen

Espace
Gabriel

La fabrique des compétences

Management, Stratégie d'Entreprise
et Ressources Humaines



BAC +2

BTS NRC **Négociation et Relation Client**

Le **BTS Négociation et Relation Clientèle (BTS NRC)** forme des vendeurs manager en charge de la relation client dans sa globalité.

Le titulaire du **BTS Négociation et Relation Clientèle (BTS NRC)** communique et négocie avec les clients, exploite, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. il contribue à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

La formation est organisée en alternance de cours et de périodes en entreprise.

Les débouchés

- > Attaché(e) commercial(e)
- > Chargé(e) d'affaires
- > Technico-commercial(e)
- > Courtier

Admission en BTS

Être titulaire d'un Bac général, technologique ou professionnel
ou Être titulaire d'un DAEU

Niveau Bac, nous consulter.

La fabrique des compétences

BTS NRC Négociation et Relation Client

PROGRAMME

LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

> Gestion commerciale

- Prix, marges, règles de financement
- La gestion de la rentabilité
- La gestion de l'action commerciale

> Management commercial

- Le cadre managérial
- Les orientations managériales
- Management opérationnel

> Communication négociation

- La communication dans la relation professionnelle et managériale
- Les fondamentaux de la négociation commerciale
- La négociation B to C et B to B
- La négociation entreprise / distributeurs

> Technologies commerciales

- Environnement technologique du commercial
- Technologies commerciales opérationnelles

MANAGEMENT

INFORMATIQUE COMMERCIALE

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

LANGUE VIVANTE ANGLAIS

ÉCONOMIE GÉNÉRALE

ET ÉCONOMIE D'ENTREPRISE

DROIT

Matières	Forme	Coef	Durée
Culture générale et expression	Ecrit	3	4h
ECONOMIE-DROIT, MANAGEMENT DES ENTREPRISES			
Economie-Droit	Ecrit	2	4h
Management des entreprises	Ecrit	1	3h
Langue vivante : Anglais	Oral	3	30 min
Management et gestion des activités commerciales	Ecrit	4	5h
Communication commerciale	Oral	4	40 min
Conduite et présentation des projets commerciaux	Oral	4	1h