

# BTS Négociation et relation client

Les dirigeants commerciaux recherchent aujourd'hui de bons professionnels de la négociation et de la gestion de clientèle, capables de gérer une relation client dans sa globalité (détecter des besoins, négocier des contrats, suivre des affaires, fidéliser) et de manager une équipe commerciale pour le compte de leur entreprise.

## enseignements

Sur les deux années, 32 heures de cours par semaine (cours magistraux, travaux de groupe, interventions de professionnels) et réalisation de projets commerciaux en entreprise.

### Disciplines générales

- i Culture générale
- i Langues vivantes : une ou deux à choisir parmi anglais, allemand, espagnol, arabe, portugais, italien ou russe (selon la compatibilité des emplois du temps)
- i Economie générale / management des entreprises
- i Droit

### Disciplines professionnelles

- i Gestion de clientèles (marketing opérationnel et utilisation de l'informatique commerciale)
- i Relation Client (communication et négociation)
- i Management de l'équipe commerciale
- i Gestion de projets commerciaux en relation avec les entreprises

## étudiants

i **Effectif** 70 places disponibles.

i **Profil** Motivation pour les missions de terrain, mobilité et disponibilité, sens des relations humaines, adaptabilité et ouverture d'esprit, rigueur et honnêteté intellectuelles, esprit de méthode, équilibre personnel, énergie physique, esprit positif et constructif.

i **Stages** 16 semaines de stages programmées sur les deux années. 4 heures par semaine (minimum) sont consacrées aux projets professionnels.

### Les plus de l'ENC

- i Excellents résultats aux examens (jusqu'à 90 % de réussite)
- i Réseau de partenaires
- i Offres de stages et d'emplois
- i Placements professionnels
- i Pédagogie active basée sur des mises en situation concrètes
- i Bureau virtuel de l'étudiant
- i Accès à un Extranet collaboratif
- i Vie associative stimulante
- i Le Greta TOP dont l'ENC est l'établissement support, assure aussi cette formation en alternance.

## débouchés

Le BTS NRC est une formation professionnalisée courte très appréciée par les entreprises de tout secteur, il permet :

- Soit une insertion directe dans la vie active
- Soit une poursuite d'études à bac+3, puis bac+5

### Débouchés professionnels

- i Les compétences acquises permettent au titulaire d'un BTS NRC de trouver rapidement un poste dans tous les secteurs d'activité (commerce, industrie, service) comme commercial, responsable d'une clientèle de particulier ou plus souvent d'entreprises (gestion de la relation client, mercatique directe, suivi d'affaires).
- i Evolution à court terme : manager d'une équipe ou d'un réseau commercial.

### Etudes complémentaires

- i Licences professionnelles spécialisées dans le commerce, la communication, le management ou le marketing.
- i Concours parallèles des grandes écoles de commerce.

