

BTS

Négociation et Relation Clients



Unité de Formation par Apprentissage

Lycée des Monts de Flandre

HAZEBROUCK

Le métier

Le titulaire du BTS Négociation Relation Clients est un vendeur-manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité. La maîtrise des technologies de l'information et de la communication conditionne sa performance et sa productivité commerciales

Aptitudes :

- être organisé, créatif, disponible et dynamique
- avoir le sens des responsabilités
- être à l'écoute des clients
- avoir la capacité de communiquer et de négocier

Capacités à mettre en œuvre :

- vendre et gérer la relation client
- produire des informations commerciales
- organiser et manager l'unité commerciale
- mettre en œuvre la politique commerciale

La formation

Formation en 2 ans en alternance UFA/Entreprise.

Les enseignements sont identiques à la formation initiale sous statut scolaire mais adaptés à la pédagogie de la formation en alternance. Les heures de cours sont moins importantes que dans le cursus classique.

Enseignement général : 700 heures pour les 2 ans

Enseignement technologique et professionnel : 700 heures

Epreuves d'examens évaluées en CCF (Contrôle en Cours de Formation) mais aussi en CP (Contrôles Ponctuels).

La formation pratique en entreprise est assurée par le Maître d'apprentissage.

UFA du Lycée des Monts de Flandre

4, Avenue des Flandres

Entrée B – BP 200696

59522 HAZEBROUCK

Contactez le Chef de Travaux

Tél. : 03.28.43.76.49

Mail : ufa.montsdeflandre@ac-lille.fr

Les conditions d'accès à la formation

Signature d'un contrat d'apprentissage avec un employeur
Etre âgé entre 16 et 25 ans (Dérogation possible)
Etre déclaré(e) apte physiquement au travail à effectuer en entreprise (visite médicale d'embauche obligatoire).

Etre titulaire d'un des Bac suivants :

- Bac général ES série économique et sociale
- Bac pro Commerce
- Bac pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle)
- Bac STMG spécialité mercatique (marketing)

Le rythme de l'alternance

2 jours en centre de formation,
3 jours en entreprise

Les débouchés à l'issue de la formation

Les métiers :

- Négociateur, vendeur
- Délégué commercial
- Conseiller commercial
- Télévendeur, courtier
- Chargé de clientèle
- Animateur de réseau

Poursuites d'études possibles :

- Licence Professionnelle commerce, assurance
- Responsable de développement commercial
- Responsable en marketing
- Responsable manager de la distribution
- Diplôme de l'école supérieure de commerce

