

BTS
Négociation Relation Client



Lycée Murat
Issoire

Le commercial NRC



- Organisé autour d'une équipe de vente interne et/ou externe .
- Développant une démarche active en direction de la clientèle.
- Répondant aux besoins des clients.

Les rôles de l'étudiant

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

Les matières générales

- Expression française : 2 (1 + 1)
- Langue vivante : 3 (2 + 1)
- Économie générale : 2
- Droit : 2
- Management des entreprises : 2

Les matières techniques

- Gestion de clientèles : 5 (4+1)
- Communication relation client : 2 (2+3)
- Management équipe commerciale : 3 (2+1)
- Gestion de projet : 6 (2+4)

- Salle informatique en libre service

Le projet

- 16 semaines de stage
- 1 jour par semaine
- Travail en responsabilité
- ... avec des objectifs à atteindre

Les compétences



- Produire, organiser, gérer, exploiter et analyser les informations commerciales
- Développer une clientèle par des campagnes commerciales
- Gérer la relation client et le cycle d'affaires
- Organiser son activité commerciale

Exemples de projets



- Développer le C.A. sur un secteur, un portefeuille
- Lancer un nouveau produit ou service,
- Gérer un secteur
- Améliorer le référencement d'un produit au sein d'une surface de vente,
- Manager une équipe,
- Créer un site de e-commerce
- Implanter un logiciel de C.R.M., ...

Un projet dans quelle entreprise ?

- Banque
- Assurance
- Immobilier
- Automobile
- Informatique
- ... toutes les entreprises avec un projet commercial



En plus des cours



- Intervenant théâtre
- Concours de la commercialisation
- Olympiades de la vente
- Journée d'intégration

L'examen

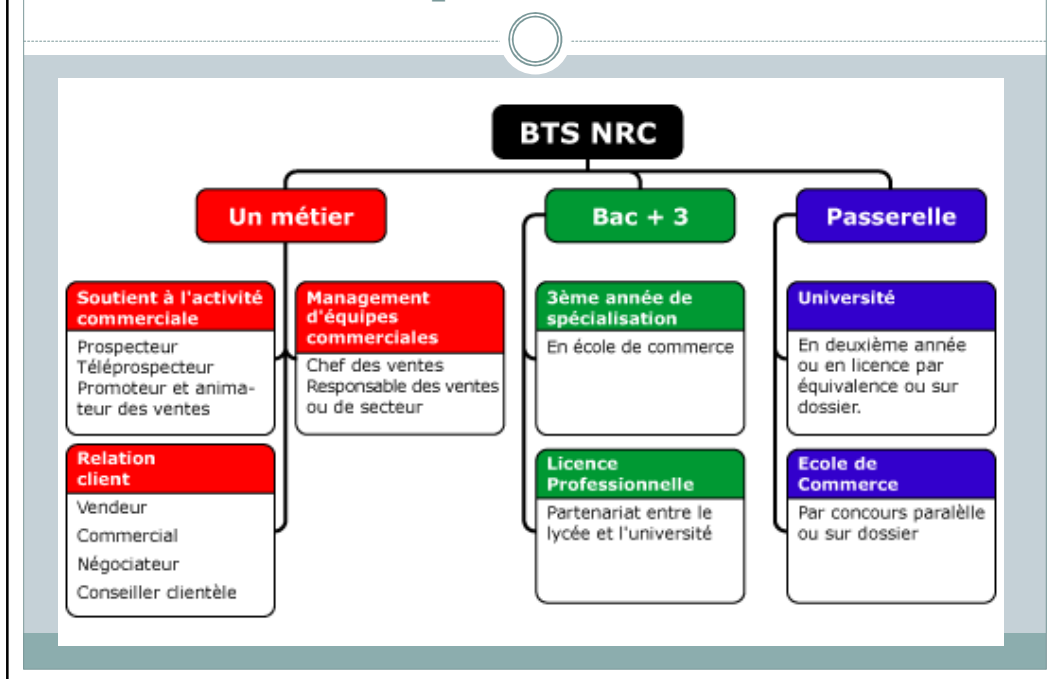


- Français coéf3
- Economie droit et management des entreprises coéf3
- Management gestion d'activités commerciales coéf4

- Communication en langue vivante étrangère coéf3
- Communication commerciale coéf4 CCF
- Conduite présentation de projets commerciaux coéf4

- Epreuve facultative : LV2 coéf2

Après le BTS



La promo 2013

Julia	STG MERCA	Poursuite détude			licence pro
Elodie	STG MERCA	En activité professionnelle	employée de bureau	société de	
Pascaline	BP autre	Apprentissage/Alternance			licence pro
Julien	BP Vente	Toujours en BTS			
Claire	STG MERCA	En activité professionnelle	guichet crédit mutuel	crédit mutuel	
Yannis	ES	En activité professionnelle	vendeur	feel music	
Dhoubidani	STG MERCA	Toujours en BTS			
Grégoire	S	Poursuite détude			licence pro
Thibaut	STG MERCA	En activité professionnelle	commercial	bureau service	
Émilie	STG CFE	Poursuite détude			licence pro
Jessica	BP Vente	Recherche d'emploi			
Violène	BP Commerce	En activité professionnelle	guichet	la poste	
Julia	STG CGRH	Poursuite détude			licence pro
Jeffrey	STG CFE	En activité professionnelle	commercial	k par k	
Anais	STG MERCA	Poursuite détude			licence pro
Celine	BP autre	Recherche d'emploi			
Gina	STG MERCA	Recherche d'emploi			
Jonathan	STG CFE	En activité professionnelle	commercial	K par K	
Auriane	STG CGRH	En activité professionnelle	vendeuse	camaieu	
Nicolas	STG MERCA	En activité professionnelle	commercial	confor'm	
Mariette	STG MERCA	Recherche d'emploi			
Adriane	BP Commerce	En activité professionnelle	attachée commerciale	crit intérim	
Amélie	STG MERCA	Poursuite détude			Licence droit