



BTS Négociation et Relation Client

Conditions d'admission

- ▶ Etre titulaire d'un Bac ou du niveau Bac
- ▶ Avoir été reçu aux tests et entretien de sélection

Objectif

Cette formation prépare de futurs commerciaux capables de gérer un secteur, prospecter et fidéliser la clientèle, vendre et négocier.

Types d'emplois visés

Domaine de la relation client : Commercial, Attaché commercial, Conseiller de clientèle, Chargé d'affaires, Télévendeur, Responsable grands comptes, Responsable de secteur, Ingénieur commercial, Animateur des ventes, Chef des ventes.

Exemples de missions

- ▶ *Repérage et qualification des prospects, évaluation des potentiels et segmentation*
- ▶ *Elaboration et mise en œuvre de plans de prospection*
- ▶ *Préparation de la négociation par la collecte et l'analyse d'informations (opportunités/contraintes), ...*
- ▶ *Elaboration d'une solution commerciale et négociation*
- ▶ *Conception et mise en place d'actions de fidélisation ou de reconquête*
- ▶ *Organiser, planifier et gérer l'activité commerciale*
- ▶ *Communiquer, négocier : vente et gestion de la relation*
- ▶ *Exploiter l'information commerciale : maîtrise des TIC (technologie de l'information et de la communication)*

Contenu

- ▶ Droit, Economie générale, Management des entreprises
- ▶ Culture générale et expression
- ▶ Anglais
- ▶ Mercatique
- ▶ Gestion commerciale
- ▶ Management de l'équipe commerciale
- ▶ Communication, négociation
- ▶ Technologies commerciales
- ▶ Conduite et présentation de projets commerciaux
- ▶ Intégration et BTS Blancs

Méthodes pédagogiques

Un rythme d'alternance adapté aux contraintes pédagogiques et à celles de l'entreprise ; groupes de petite taille, suivi et accompagnement dans l'entreprise d'accueil tout au long de la formation.

MODALITÉS

- ▶ **Durée :** 24 mois ou 12 mois
- ▶ **Validation :** BTS : Bac +2, Diplôme d'Etat