



# BTS N.R.C.

# Négociation et Relation Client

## ■ PRESENTATION :

C'est un **diplôme d'État national** préparé en 2 ans. Il valide une **qualification de Manager-commercial**. Au bout de 3 à 5 ans d'expérience, les lauréats peuvent accéder à des **postes à responsabilités**.

Il permet de **gérer la relation client** dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

Il prépare à tous les métiers exigeant **une démarche active en direction des clients**.

## ■ LES ACTIVITES :

- Une **co-formation** entre entreprise, équipe pédagogique et étudiant.
- De **longues périodes d'immersion en entreprise** (16 semaines de stage sur 2 ans).
- Utilisation permanente des Technologies de l'Information et de la Communication.

Les secteurs d'activités :

- **Industrie** : industrie agroalimentaire, cosmétique, pharmaceutique, énergies renouvelables,...
- **Distribution** : concessions, grossistes, entreprises commerciales ...
- **Services** : banques, agences immobilières, agences d'intérim, assurances...

Le stage :

Il s'articule autour d'un **projet commercial** et permet de concrétiser des **actions** mercatiques, managériales et commerciales **pour l'industrie, la distribution et les sociétés de services**.

Exemples : lancement d'un nouveau produit, développer une nouvelle clientèle, fidéliser un portefeuille de clients, ...

## ■ LES ATOUS :

- Interventions des **professionnels** tout au long de la période de formation.
- **Réseau de partenaires** d'entreprises locales.
- Equipement **informatique**.
- 40 % des étudiants intègrent directement la vie active, 60 % poursuivent leurs études.
- Diverses **propositions d'emploi** nous sont transmises directement.



# Les Lycées de la Borde Basse Castres

## ■ LA FORMATION :

	Première Année	Deuxième Année
Enseignement Général	Horaire Hebdomadaire Total (cours + TD)	Horaire Hebdomadaire Total (cours + TD)
Français	1 + (1)	1 + (1)
Langue vivante	2 + (1)	2 + (1)
Economie	2	2
Droit	2	2
Management des entreprises	2	2
Enseignement Professionnel		
Gestion de clientèle	5 (4+1)	5 (4+1)
Relation client	5 (2+3)	5 (2+3)
Management de l'équipe commerciale	3 (2+1)	3 (2+1)
Gestion de projet	6 (2+4)	6 (2+4)
Accès des étudiants en libre service aux ressources informatiques de l'établissement	4	4
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>30</b>

## ■ RECRUTEMENT :

Cette formation s'adresse à tout titulaire d'un baccalauréat (STG, ES, L, S, Bac pro Vente/Représentation).

La sélection s'effectue selon la procédure académique.

## ■ POURSUITES D'ETUDE :

- **Licences professionnelles.**
- **Ecoles supérieures** de commerce (en Master).
- **Ecoles supérieures** de management.

## ■ AVANTAGES DU STATUT ETUDIANT :

- Carte étudiante qui offre des possibilités de réduction dans divers domaines.
- Bourse d'enseignement supérieur, service du CROUS.
- Sécurité Sociale et Mutuelle des Etudiants.

## ■ HEBERGEMENT :

Le Syndicat Mixte met à la disposition des étudiants un Point d'accueil logement :

*Service « animation socio- culturelle »*

*Avenue Georges Pompidou*

*81100 CASTRES*

*05. 63.62. 11. 64*

## ■ CONTACTS :

Séverine **CARIOU**, Nadine **DANELUZZO**, Laurence **SERRE** et Chantal **BIRBET**.