

BTS NRC une orientation Post Bac possible pour les élèves des filières suivantes :

- Baccalauréat technologique STMG (Mercatique, GRH&Com, G&F, GSI) et ST2S
- Baccalauréat professionnel vente, commerce et services, comptabilité et gestion administrative.
- Baccalauréat général ES, S, L

Présentation du B.T.S NRC (Négociation Relation clients)

OBJECTIFS

Le métier de commercial se situe en tête des métiers d'avenir. La concurrence et l'exigence des clients renforcent le besoin croissant de commerciaux qualifiés.

Les métiers de la vente sont présents dans toutes les entreprises, quels que soient leur taille, leur secteur d'activité. La relation client en est le cœur de métier. Son activité de nature relationnelle, organisationnelle et commerciale est caractérisée par :

- ▶ le soutien à l'activité commerciale
- ▶ la relation client dans le cadre d'une démarche active en direction de la clientèle
- ▶ le management des équipes commerciales
- ▶ L'activité principale du commercial est de proposer des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels dans le but de développer le chiffre d'affaires.
- ▶ Le commercial s'intègre dans un environnement technologique évolutif : développement du travail collaboratif, utilisation des technologies de l'information et de la communication (TIC).

Reconnue par les professionnels, la formation dispensée conduit le titulaire du BTS Négociation Relation Client vers des fonctions :

- En début de carrière : Chargé d'accueil, Chargé de clientèle, Agent immobilier, Télévendeur, Commercial
- En évolution de carrière : Responsable de produit, Chef des ventes, Directeur commercial, Responsable de secteur.

RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES

Les étudiants en BTS NRC bénéficient du régime général des étudiants (bourse d'enseignement supérieur, sécurité sociale étudiante ...)

APTITUDES REQUISES

La réussite dans cette filière repose sur des compétences professionnelles et des qualités personnelles : rigueur, organisation, esprit d'analyse et de synthèse, aptitude au travail d'équipe, ouverture d'esprit, persévérance, motivation, autonomie, responsabilité, gestion du stress, sens de l'initiative, aisance relationnelle.

FORMATION

Les études durent deux ans. Trois stages obligatoires en entreprise, d'une durée globale de 16 semaines sont prévus sur 3 périodes (deux en 1^{ère} année et un au cours de la 2^{ème} année).

Ils permettent à l'étudiant de prendre conscience de la réalité du métier de commercial. Les stages sont validés par deux épreuves orales d'examen.

Une des grandes caractéristiques du BTS NRC, est d'assurer une co-formation : une formation au lycée et une formation dans la même entreprise d'accueil sur les deux années de formation. L'étudiant pourra ainsi développer une première expérience professionnelle.

ENSEIGNEMENTS

Enseignement Général :

- Culture générale • Langue vivante A • Langue vivante B (option)
- Economie-Droit • Management des entreprises

Enseignement Professionnel :

- Relation client • Gestion clientèle • Management des équipes commerciales
- Conduite et Présentation de projets commerciaux

POURSUITE D'ÉTUDES

Le titulaire du BTS Négociation Relation Client peut envisager plusieurs voies pour la poursuite d'études : licences professionnelles (banque, immobilier, métiers de la vente, commerce interentreprises...), les écoles de commerce et de management et passerelles avec les universités