



BTS Négociation Relation Client (NRC)

Avec MOUHASSABATI, vous deviendrez un professionnel performant dans la gestion de la relation client, le management d'équipes, la gestion de la performance et le développement commercial. Vous pourrez exercer dans des secteurs d'activité différents : secteur des services, secteur industriel, secteur de la négociation avec les distributeurs, secteur de la vente en BtoB...



Durée de formation 18 mois minimum

Avec COMNICIA, vous pouvez débiter votre formation à tout moment de l'année !
Un planning personnalisé permet d'adapter la durée et le rythme de votre formation selon votre profil.

Exemples de plannings conseillés (hors éventuelle période de stage) :

- **Standard : 12h d'étude hebdomadaire sur 24 mois**
- **Accéléré : 18h d'étude hebdomadaire sur 18 mois**
- **Confort : 7h d'étude hebdomadaire sur 36 mois**



Pré-requis

Être titulaire d'un Baccalauréat, ou diplôme ou titre équivalent.

OU

Justifier d'une expérience professionnelle de plus de 3 années.



Débouchés

- Promoteur des ventes, prospecteur ou animateur réseau
- Négociateur, conseiller commercial
- Chargé de clientèle, chargé d'affaires
- Télévendeur, responsable de secteur, attaché commercial, négociant
- Courtier, représentant, commercial
- Responsable d'équipes de prospection, responsable de secteur
- Assistant manager



Épreuves et certification



Début mai à fin juin



Dans votre académie

A l'issue de votre formation, vous présenterez le BTS en Négociation Relation Client (NRC), Diplôme d'État de niveau III (BAC +2) dans la nomenclature du Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP).



Groupe
Mouhassabati
ONLINE

Partenaire



Pour recevoir la documentation détaillée de cette formation, contactez votre conseiller en formation au 00213 561 80 09 91.



Programme

Enseignement professionnel

Mercatique

Le client : centre de la stratégie
L'analyse de la clientèle
L'adaptation des solutions commerciales aux cibles prospects/clients
Le marché des produits et services
La relation commerciale : son contexte, le marché et la mercatique opérationnelle

Gestion commerciale

Gestion des marges de manœuvre dans la négociation
La gestion de la rentabilité et du risque client
La gestion de l'action commerciale

Communication et négociation

La communication dans la relation interpersonnelle, managériale et commerciale
Développement de l'efficacité relationnelle : bilan, règles et outils
Les fondamentaux de la négociation commerciale
Stratégie et techniques de négociation
Analyse, compréhension et détection du processus d'achat
La négociation avec le particulier, l'entreprise et le distributeur

Technologie commerciale

Environnement technologique du commercial
L'informatique comme levier et appui des performances
Organisation et gestion de la prospection
Technologies commerciales opérationnelles

Management commercial

Les fondements du management de l'équipe commerciale
Le management du projet commercial
Constituer, organiser et développer le service commercial
L'organisation de l'équipe

Enseignement général

Economie

La création de richesse et la croissance économique
La répartition des richesses
La politique économique dans le cadre européen
La gouvernance de l'économie mondiale

Management des entreprises

Découverte de l'entrepreneuriat et prise de décisions
Élaboration de la stratégie
Adaptation de la structure économique à l'activité souhaitée
Mobilisation des ressources

Droit

L'individu au travail
Les structures et les organisations
Le contrat, support de l'activité en entreprise
L'entreprise face au risque

Anglais

Connaissances et acquisition du vocabulaire sur le commerce, la distribution, la finance, la mercatique, le marketing, les nouvelles technologies de l'information et le management

Culture générale et expression

Remise à niveau en français

S'informer et se documenter
Appréhender et réaliser un message
Apprécier un message ou une situation

Stage - Expérience professionnelle

Une Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) dans le secteur est requise.

OU

Une expérience professionnelle en lien avec les compétences et savoirs associés au diplôme.