



BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT

Durée de la formation : 2 ans

ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

Le titulaire du BTS est un vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité.

Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale.

Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

RYTHME DE L'ALTERNANCE

- 20 semaines de 35 h au CFA
- 32 semaines de 35 h en entreprise

RECRUTEMENT

Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel ou du niveau sous réserve d'un positionnement.

UNITE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE (UFA) PROPOSANT CETTE FORMATION

Cité scolaire Lacassagne
93, rue Antoine Charial
69003 LYON
Tél. : 04 72 91 89 00
<http://lacassagne.elycee.rhonealpes.fr>

CONTENU DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Anglais
- Économie générale
- Droit
- Management des entreprises

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Gestion de projet
- Relation Client
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion de clientèles

DÉBOUCHÉS

Le titulaire de ce diplôme exerce ses activités en tant qu'attaché commercial, animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur

Les principaux secteurs susceptibles de l'accueillir sont :

- Les PME et PMI de 5 à 50 salariés couvrant tous les secteurs d'activités ;
- Les agences, filiales, succursales d'entreprises de plus de 50 salariés.

POURSUITE D'ETUDES

- Licence professionnelle dans le domaine de la gestion, du management des organisations, de la comptabilité, des ressources humaines, etc. ;
- Licence administration et gestion des entreprises ou administration économique et sociale ;
- École de commerce et de gestion par le biais des admissions parallèles.



PLUS D'INFOS
<http://cfa.ac-lyon.fr/site>

