

BTS NEGOCIATION RELATION CLIENT

La formation des futurs vendeurs-managers pour mieux répondre aux attentes des entreprises locales

L'activité du titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Relation Client s'inscrit dans un contexte de mutation des métiers commerciaux sous les effets conjugués de l'élévation du degré d'exigence du consommateur, de l'ouverture des marchés et des évolutions technologiques.

Ce technicien supérieur est un vendeur - manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires compatible avec une optique de développement durable. Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif.

Quatre fonctions essentielles caractérisent son activité :

- La vente et la gestion de la relation client
- La production d'informations commerciales

L'organisation et le management de l'activité commerciale

La mise en œuvre de la politique commerciale

METIERS

- ❖ *Prospecteur ; Représentant ; Commercial ; Négociateur ; Délégué commercial ; Conseiller commercial ; Attaché commercial ; Conseiller de clientèle ; Vendeur ; Téléprospecteur ; Promoteur des ventes ; animateur des ventes ; animateur réseau ; Chargé de clientèle ; Chargé d'affaires*

MATIÈRES

- | | |
|-----------------------------------|------------------------------------|
| ❖ Anglais/Espagnol | Economie-Droit |
| ❖ Culture et Expression Française | Gestion commerciale |
| ❖ Relation client | Management de l'équipe commerciale |
| ❖ Gestion de projet commerciale | Technologie commerciale |

DURÉE

- ❖ 2 ans
- ❖ Rythme d'alternance : une semaine sur deux en centre de formation.