

BTS Négociation et Relation Client

Diplôme Éducation Nationale, Bac+2

Métiers visés

- Chargé de clientèle, conseiller clientèle
- Chef de produit, chef de vente (avec expérience)
- Attaché Commercial
- Animateur de vente

Objectifs de la formation

- Vendre et gérer la relation client
- Produire des informations commerciales
- Organiser et manager l'activité commerciale
- Mettre en œuvre la politique commerciale

Conditions d'accès

- Sur dossier et entretien
- Être titulaire d'un BAC ou en avoir le niveau
- Ou avoir 3 années d'expérience professionnelle

Modalités de financement

- Alternance
- Financement individuel (étudiant)
- Congé Individuel de Formation (CIF)
- Autres : nous consulter

Poursuite d'études à l'AIFCC

Après l'obtention de votre BTS, vous pouvez préparer un Bac +3 :

- Responsable Développement Commercial
- Manager de Projets Commerciaux
- Licence Gestion d'Entreprise du CNAM



Programme

Enseignement professionnel

Management et gestion des activités commerciales

- Découvrir le cadre d'action de l'équipe commerciale
- Construire l'équipe commerciale
- Piloter le dispositif commercial
- Évaluer la performance
- Soutenir l'action de la force de vente et accompagner le changement

Relation client

- La communication
- La demande
- Les fondamentaux de la négociation commerciale
- Les éléments financiers de la négociation
- La négociation

Gestion de clientèle

- Connaissance et analyse de la clientèle
- Gestion de la rentabilité et du risque client
- Action sur les clientèles

Conduite et présentation de projets commerciaux

- Préparation et suivi d'actions vente, entraînement à la pratique de :
 - La négociation, la prise de décision
 - L'animation du groupe et la conduite de réunion
 - Expression écrite appliquée aux situations professionnelles
- Utilisation de matériels de techniques et de moyens de communication professionnels

Enseignement général

- Économie générale
- Management des entreprises
- Droit
- Culture et expression française
- Langue étrangère (Anglais)