

Comment intégrer le BTS

- Il faut être titulaire d'un baccalauréat technologique STG, ou professionnel, ou général.
- Une commission examine le dossier déposé par l'élève intéressé.

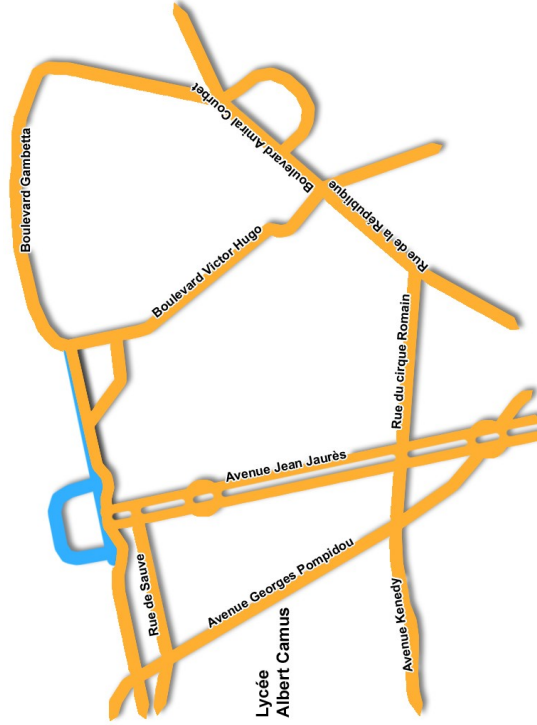
Elle est attentive aux résultats obtenus et aux appréciations des professeurs en classe de première et de terminale.

Avec quelles aptitudes personnelles ?

- **Persévérance**
- **Goût de la communication**
 - présentation
 - maîtrise de l'expression
 - sens des contacts humains
- **Souplesse**
 - adaptabilité
 - initiatives
- **Rigueur**
 - méthode
 - organisation

Pour quels métiers futurs

- **Négociation et relation client**
 - commercial
 - conseiller clientèle
- **Soutien à l'activité commerciale**
 - animateur des ventes
 - animateur de réseau
 - prospecteur
- **Management des équipes commerciales**
 - manager d'équipe
 - chef des ventes
 - responsable de secteur



Lycée Albert Camus

51, avenue Georges Pompidou
BP 97069

30911 Nîmes cedex 2

Tel: 04 66 62 91 71 - Fax: 04 66 62 98 36

Mél: ce.0300023m@ac-montpellier.fr

<http://www.lyc-camus-nimes.ac-montpellier.fr>



<https://www.facebook.com/LAC30>

Contact post-bac

Mél : cdt.camus@ac-montpellier.fr

BTS

Négociation et Relation Client

Lycée Albert Camus
POST-BAC

Le technicien supérieur en NRC est un vendeur-manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

Son activité s'exerce en direction de la clientèle potentielle ou actuelle de l'entreprise.

Une formation qualifiante en 2 ans

Dans un cadre agréable

- Des salles informatiques en réseau
- Des salles banalisées équipées de vidéoprojecteurs
- Des ordinateurs portables prêtés pour réaliser certaines missions

... la théorie

Le cœur du métier est abordé :

En gestion de clientèles

Pour une démarche centrée vers le client

En relation client

Pour apprendre à communiquer et à négocier

En management de l'équipe commerciale

L'environnement est intégré :

Environnement juridique et économique

Culture et expression française

Langues étrangères

...et la pratique : une présence en entreprise renforcée

16 semaines en entreprise...

- L'étudiant consacre 16 semaines en entreprise sur deux années de formation.
- L'activité principale de l'entreprise est la commercialisation de biens et services auprès d'une clientèle de particuliers ou professionnels dans des secteurs d'activités tels que : *la parapharmacie, les cosmétiques, la viticulture, la banque, l'assurance...*
- L'entreprise d'accueil confie à l'étudiant des missions cohérentes à travers un projet commercial dont la mise en œuvre aura un impact sur le chiffre d'affaires.

Exemples de projets :

- Développer le C.A. sur un secteur, un portefeuille,
- Soutenir commercialement l'équipe de vente,
- Lancer un nouveau produit ou service,
- Manager une équipe...

- Les Techniques d'information et de Communication sont constamment intégrées.

... validées par deux épreuves :

■ Communication commerciale (coefficient 4)

Pour apprécier l'aptitude du candidat à analyser et maîtriser une situation de communication professionnelle dans ses différentes dimensions.

■ Conduite et présentation de projets commerciaux (coefficient 4)

Pour vérifier l'aptitude du candidat à prendre des décisions et mettre en œuvre des solutions adaptées au contexte commercial, à s'organiser, à agir et à travailler en équipe.

Horaires hebdomadaires

Enseignements	1 ^{ère} année Total (cours + TD)	2 ^{ème} année Total (cours + TD)
Français	2 (1+1)	2 (1+1)
Communication en LV étrangère A	3 (2+1)	3 (2+1)
Economie générale	2	2
Management des entreprises	2	2
Droit	2	2
Gestion de clientèle	5 (4+1)	5 (4+1)
Relation client	5 (2+3)	5 (2+3)
Management de l'équipe commerciale	3 (2+1)	3 (2+1)
Gestion de projet	6 (2+4)	6 (2+4)
Total	30 (19+11)	30 (19+11)
LV B facultative	2	2
Accès des étudiants aux ressources informatiques et documentaires de l'établissement	3	3

Règlement d'examen

Epreuves	Coefficient	Forme & Durée
Culture générale et expression	3	écrit 4h
Communication en langue étrangère	3	oral 30 + 30mn
Economie droit	2	écrit 4h
Management des entreprises	1	écrit 3h
Communication commerciale	4	oral 40 + 40mn
Management et gestion d'activités commerciales	4	écrit 5h
Conduite et présentation de projets commerciaux	4	oral 1 h