

<http://www.lyc-pierre-bourdan.ac-limoges.fr/spip.php?article1065>



PRESENTATION DU BTS

Négociation et Relation Client

- Formations - Enseignement supérieur - BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client -

I ♥
NRC

Date de mise en ligne : lundi 30 novembre 2015

Copyright © LYCEE PIERRE BOURDAN - Tous droits réservés

Le BTS Négociation et Relation Client a comme objectif de former, en deux ans après le baccalauréat, des VENDEURS MANAGEURS COMMERCIAUX ayant une démarche active en direction de la clientèle.

Le niveau de qualification permet d'accéder relativement facilement (après un délai moyen de 5 ans) à des postes de responsables des ventes ou de chefs de secteurs.

LA FORMATION

Il s'agit d'une formation **professionnalisante** :

- **équilibrée autour de**

- **15 heures d'enseignement Commercial** : Gestion de clientèles, Relation client, Management de l'équipe commerciale, Gestion de projet

- **11 heures d'enseignement Général** : Culture générale et expression (français), Communication en langue vivante étrangère, Droit, Economie Générale, Management des entreprises.

- **alternée** avec la conduite d'un projet commercial : 16 semaines de stage et une présence hebdomadaire en entreprise dans TOUS SECTEURS d'activité (banque, assurances, services, concession, agence immobilière, mi-lieu associatif...). Ce projet a pour objectifs de :

- mettre en œuvre les compétences dans une situation professionnelle ;
- faire acquérir une plus grande autonomie et un sens des responsabilités.

- **Offrant de nombreux débouchés**

Poursuite d'étude

- *en classe préparatoire ATS* (adpatation aux Techniciens Supérieurs) permettant de valider une licence d'économie gestion et de préparer les concours des écoles supérieures de commerce (ESC)

- en licence professionnelle : Management des activités commerciales, Assurance, Banque, Finance, Management et gestion commerciale, Commerce et distribution, Métiers de l'immobilier

Accès à un marché de l'emploi dynamique

Le BTS NRC forme aux métiers du commerce :

- en soutien à l'activité commerciale : téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur de réseau
- en relation avec le client : vendeur, commercial, délégué commercial, chargé de clientèle ...
- en management des équipes commerciales : chef des ventes, superviseur, assistant manager

Accès aux concours de la fonction publique

LES CONDITIONS D'ETUDE AU LYCEE Pierre BOURDAN :

Des conditions idéales pour réussir vos études :

Au Lycée :

- 36 postes informatiques en libre accès
- 12 ordinateurs portables multimédia à disposition durant les périodes de stage
- suivi individuel des étudiants
- préparation aux examens (2 BTS blancs en 2^{de} année)
- horaires aménagés pour sportifs de haut niveau (nageurs, triathlètes, cyclistes...)
- salle dédiée aux étudiants

Dans une ville à taille humaine :

- Médiathèque et piscine à 100m de l'établissement
- Salle de musculation avec tarifs étudiant
- Cinéma à proximité
- Centre culturel à 100m de l'établissement avec programmation culturelle riche et nombreuses activités (danse, hip hop, stages...)

NOTRE DIFFERENCE :

- Journée d'intégration
- Journée oxygène
- Séminaire recrutement pour préparer à votre entrée dans la vie active
- Séminaire santé pour prendre soin de vous
- Challenge Négociation vente
- Formation aux gestes de 1ers secours (PSC1)
- Validation du C2i

Ce BTS est ouvert à tous les bacheliers (baccalauréats généraux, technologiques, professionnels)