



# CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

## BTS NRC

### Négociation et Relation client

|   |   |
|---|---|
| <b>DURÉE DES ÉTUDES</b><br>1 200 heures sur 2 ans   | <b>PROFIL REQUIS</b><br>Autonome, responsable et persévérant sont les qualités qui vous permettront de réussir pleinement dans votre métier.  |
| <b>ENSEIGNEMENTS</b><br><i>Enseignement général :</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Culture générale et expression</li><li>• Anglais</li><li>• Economie générale et d'entreprise</li><li>• Droit</li></ul> <i>Enseignement professionnel :</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mercatique</li><li>• Gestion Commerciale</li><li>• Communication - Négociation</li><li>• Technologies Commerciales</li></ul> | <b>DEBOUCHÉS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vendeur, Prospecteur, Promoteur des ventes, animateur des ventes,...</li><li>• Représentant, Commercial, Négociateur, Attaché commercial, Conseiller de clientèle, Responsable de secteur, Agent commercial, Négociant - Distributeur, Courtier,...</li></ul> Les postes sont nombreux et très souvent évolutifs vers des fonctions d'encadrement : Chef des ventes, Responsable des ventes, Superviseur, Responsable d'équipes de prospection, Responsable de secteur, Assistant manager... |
| <b>RYTHME</b><br>2 jours en centre de formation / 3 jours en entreprise par semaine   |   |

#### EXAMEN – DIPLOME D'ETAT

| Matière   | Durée      | Mode  | Coef. |
|---|------------|-------|-------|
| Communication Commerciale - CC                          | 40+40 min. | Oral  | 4     |
| Management et Gestion des Activités Commerciales - MGAC | 5 H        | Ecrit | 4     |
| Conduite et Présentation de Projets Commerciaux - CPPC  | 1 H        | Oral  | 4     |
| Français  | 4 H        | Ecrit | 3     |
| Anglais   | 30+30 min. | Oral  | 3     |
| Economie - Droit  | 4 H        | Ecrit | 3     |