



Formation

BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT « NRC » **EPREUVES ET PROGRAMME DE FORMATION**

Ce technicien supérieur est un vendeur – manager commercial qui gère la relation client dans la globalité, de la prospection jusqu’à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance du chiffre d’affaire. Il est professionnel de terrain. Ce métier demande de réelles aptitudes à communiquer et d’initiative pour prospecter de nouveaux clients.

ENSEIGNEMENT GENERAL

FRANÇAIS - Epreuve écrite (4h - coeff. 3)

- 1^{ère} situation d'évaluation : synthèse de documents
- 2^{ème} situation d'évaluation : écriture personnelle et argumentée

LANGUE VIVANTE

Epreuve orale (30 mn d'examen - coeff. 3)

ECONOMIE et DROIT et MANAGEMENT DES ENTREPRISES - Epreuves écrites

- Economie Générale et Droit (4h - coeff.2)
- Management des entreprises (3h - coeff.1)

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

(1 épreuve écrite et 2 épreuves orales de coefficient 4)

MERCATIQUE

- La démarche mercatique, le contexte de l’action commerciale, l’analyse de la clientèle, l’adaptation des solutions commerciales aux cibles prospects / clients

GESTION COMMERCIALE :

- Le prix, les marges, les règlements et les financements, la gestion de la rentabilité, du risque et de l’action commerciale

MANAGEMENT COMMERCIAL

- La gestion de l’action commerciale, le management opérationnel, le cadre managérial et les orientations managériales

COMMUNICATION / NEGOCIATION

- La gestion de l’action commerciale, la communication dans la relation professionnelle et dans la relation managériale, les fondamentaux de la négociation commerciale

TECHNOLOGIES COMMERCIALES

- La gestion de l’action commerciale et les technologies commerciales opérationnelles, l’environnement technique commercial

SOFT FORMATION – 85, Cours Pierre Puget 13006 MARSEILLE

Siège social – 84, Bd de la Corderie 13007 Marseille

Tél : 04 91 15 71 00 -E-mail : info@soft-formation.com – www.soft-formation.com