



En route



vers l'emploi



Une réponse aux attentes des entreprises, Une insertion rapide sur le marché du travail

Votre activité consistera à **gérer la relation client dans sa globalité** de la prospection à la fidélisation.

Vous pourrez exercer **tous les emplois commerciaux** qui se caractérisent par une démarche active en direction des clients. Le BTS NRC **répond aux besoins des professionnels**

Une formation équilibrée

Ouverte sur un contexte professionnel

en constante évolution

Ciblée sur le cœur du métier:

La relation client

En prise directe avec la profession:

Mission et stages

Intégrant les outils technologiques:

Audiovisuel, informatique, télématique

Reposant sur une pédagogie active:

Accompagnement individuel, travail d'équipe, réalisation de projets professionnels

Présentation

La formation se déroule sur deux ans et conduit à l'obtention du Brevet de Technicien Supérieur NRC (diplôme de niveau III) qui a finalité d'insertion professionnelle.

La formation en bts Négociation et Relation Client présente l'avantage de favoriser l'insertion professionnelle réelle de l'étudiant sur le marché du travail grâce à une immersion totale de l'étudiant dans une entreprise pendant les deux années de formation.

Ce diplôme répond aux attentes des entreprises au regard

- de la transformation du métier de commercial

celui-ci doit être non seulement un négociateur vendeur efficace, mais il doit également savoir développer la relation avec le client dans le temps. Il doit gérer la relation client dans ses différentes composantes (marketing, communication, négociation), et maîtriser les technologies de l'information et de la communication commerciale pour mieux répondre aux compétences attendues par les entreprises.

- de l'offre en matière de recrutement

l'offre d'emplois commerciaux de la part des entreprises est structurellement supérieure à la demande des diplômés.

- de l'évolution professionnelle

constatée auprès des diplômés commerciaux : ceux-ci évoluent rapidement après l'obtention du diplôme vers des métiers d'encadrement commercial, ce qui exige une formation aux savoirs managériaux : encadrement d'équipe, animation de la force de vente...

Stage et projet professionnel

La formation alterne présence en entreprise (1 jour par semaine + 16 semaines complètes) et présence dans l'établissement, dans la **logique d'une véritable alternance sous statut scolaire**.

L'étudiant développe avec l'entreprise de son choix (après validation par l'équipe pédagogique) un projet professionnel tout au long des deux années, ce qui lui permet de suivre son projet personnel et de **valoriser une expérience professionnelle réelle à l'entrée sur le marché du travail**.

Les projets développés par les étudiants concernent des entreprises de multiples secteurs d'activité : Assurances, Société financière, Presse, Tourisme, Automobile, Communication, Commerce équitable, Services tertiaires, Société de spectacles, Presse...

Exemples de projet : Commercialisation d'un produit existant, développement d'un secteur géographique, développement d'une catégorie de clients

Débouchés

Le diplôme de BTS NRC conduit aux emplois suivants

- Soutien de l'activité commerciale

Prospecteur, Téléprospecteur, Promoteur des ventes, Animateur des ventes, Animateur réseau.

- Domaine de la relation client

Vendeur, Représentant, Commercial, Conseiller de clientèle, Négociateur, Délégué commercial...

- Management des équipes commerciales

Chef des ventes, Responsable des ventes, Superviseur, Responsable de secteur...

- Poursuite des études possible par

Licence Professionnelle, Ecole de commerce, Intégration d'une licence universitaire (AES, sciences de l'éducation...), spécialisation...

Les plus de la formation à Dumont D'Urville

Un équipement informatique conforme au référentiel et exigences du BTS : Salles informatiques et ordinateurs portables, télévisions, caméscopes, vidéoprojecteurs, Logiciels professionnels pour les apprentissages

Profil

Goût du contact et des relations humaines,
Motivation et implication
Dynamisme
Initiative, Autonomie, Sens des responsabilités
Esprit d'ordre et de méthode
Expression écrite et orale satisfaisante

Le BTS Négociation et Relation Client est
ouvert à tous les bacheliers
(généralistes, technologiques, professionnels)

**Mais nous avons également une autre section bts Négociation et Relation Client
réservée aux Bacheliers professionnels**

Aux côtés de la section BTS NRC classique a été créée une section

spécifiquement réservée aux bacheliers professionnels

Les spécificités de cette section sont:

des horaires aménagés en 1ère année

Pour renforcer les matières générales (français, économie/droit, anglais) grâce à des cours communs avec les BTS AG issus de bac professionnel (enrichissement mutuel)

des conditions de travail idéales

- des groupes de 17 à 20 étudiants par classe
- un suivi individualisé
- un encadrement pédagogique dynamique, impliqué et à l'écoute de chaque étudiant

des sources de recrutement larges

- principalement des titulaires d'un baccalauréat professionnel tertiaire (vente, commerce, services)
- mais aussi des titulaires d'un baccalauréat professionnel plus technique (mécanique, électronique, électrotechnique, maintenance...)

des critères de recrutement privilégiant le sérieux.

Sont privilégiés les candidats disposant
- de qualités personnelles telles que l'envie de réussir, la motivation, le dynamisme, le sens de l'autonomie et de la responsabilité.
- d'un dossier scolaire mettant en évidence des qualités de sérieux et d'assiduité

des taux de réussite égaux ou supérieurs aux taux classiques

En moyenne, les taux de réussite dans cette section « BTS Pro » sont e plus de 80%, ce qui est équivalent à la section de BTS classique et nous met dans le peloton de tête au niveau des résultats académiques.

Pour vous inscrire :

Première étape : poser votre candidature sur le site : <http://www.admission-postbac.fr/>

du 20 janvier au 20 mars (dates habituelles)

- consulter le site pour connaître les dates exactes
- respecter la procédure indiquée sur ce site
(envoi des pièces nécessaires aux dates indiquées)

Deuxième étape : lorsque vous êtes déclaré admis sur le site admission post-bac, vous devez télécharger un dossier d'inscription, disponible sur notre site www.ac-nice.fr/dumont/guppy/ à partir de début juin, ou demander à vous le faire envoyer, par courrier en vous adressant à :

Secrétariat post-bac
212, Avenue Jaujard
BP 1404

83056 TOULON Cedex

Tel: 04.98.00.15.15.

Fax: 04.98.00.15.00.

Courriel: 0830053g@ac-nice.fr

