



# BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENTELE

## Métiers préparés

- **Domaine du soutien à l'activité commerciale** : prospecteur, téléprospecteur, prom animateur réseau
- **Domaine de la relation client** : vendeur, représentant, commercial, négociateur, délégué commercial, conseiller commercial, attaché commercial, conseiller de clientèle, chargé de clientèle, chargé d'affaires, télévendeur, responsable comptes - clés, responsable de secteur, ingénieur commercial, agent commercial, négociant - distributeur, courtier
- **Domaine du management des équipes commerciales** : chef des ventes, responsable des ventes, superviseur, responsable d'équipes de prospection, responsable de secteur, assistant manager

## Conditions d'accès

Etre titulaire d'un baccalauréat ou avoir le niveau terminale – Tests à l'entrée

## Missions et taches

Quatre fonctions essentielles caractérisent son activité :

- Vente et gestion de la relation client
- Production d'informations commerciales
- Organisation et management de l'activité commerciale
- Mise en œuvre de la politique commerciale

Contrat de  
professionnalisation

## Programme

Le contenu de ce programme correspond au référentiel de l'Education Nationale :

- Langue vivante étrangère
- Economie et droit
- Français
- Mercatique
- Gestion commerciale
- Technologies commerciales
- Communication commerciale

## Durée et rythme de la formation

Formation en alternance, 25% en centre de formation et 75% en entreprise sur 2 ans