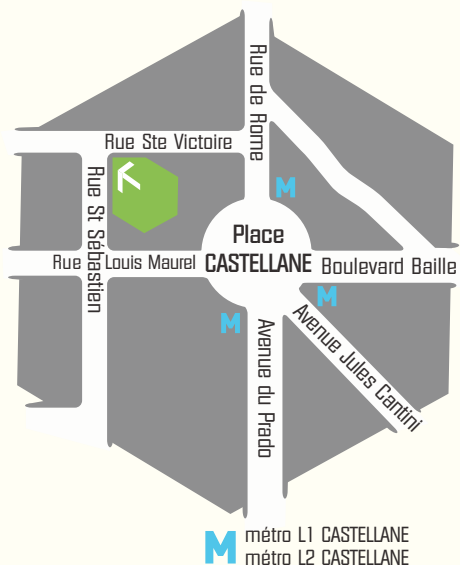


PLAN D'ACCES



M méto L1 CASTELLANE
méto L2 CASTELLANE



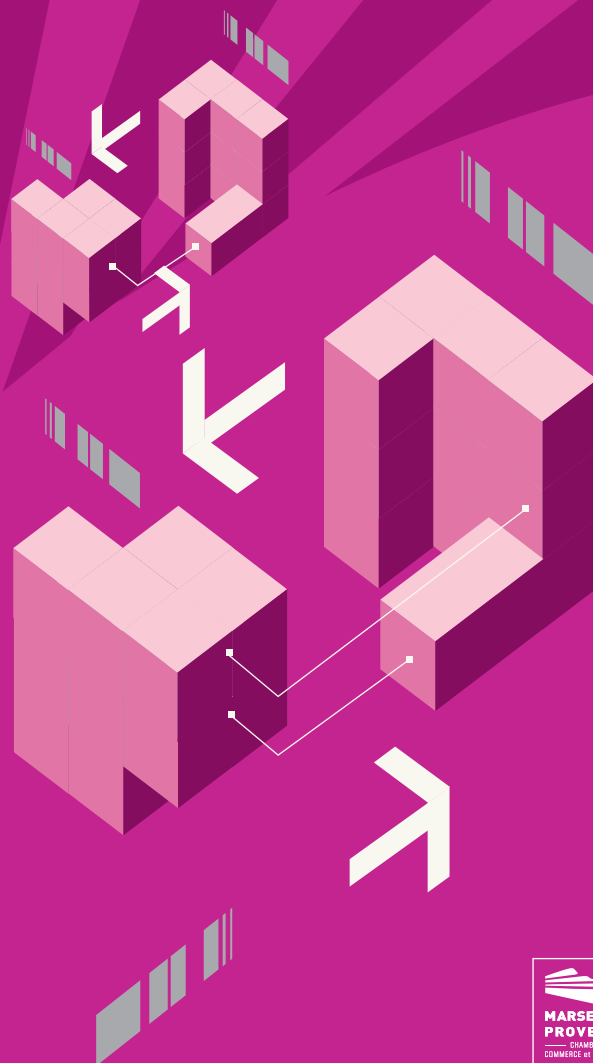
1 rue saint Sébastien
13006 Marseille
Métro Castellane
Tél. : 04.91.14.26.80
Fax : 04.91.14.26.81
E-mail : gep@ccimp.com
Site : www.groupe-ecolepratique.com

BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT

En apprentissage

POSTBAC

Document non contractuel





BTS

NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT

En apprentissage

Le diplôme national du BTS Négociation et Relation Client, référencé par le Ministère de l'Education Nationale au niveau III (bac+2) par arrêté en date du 29/07/03 (paru au J.O. du 7/08/03), est une formation supérieure complète et concrète qui prépare en 2 ans aux mécanismes généraux de la fonction commerciale, pour gérer à terme la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

LES MÉTIERS À L'ISSUE DE LA FORMATION

En fonction de la nature de l'organisation qui l'emploie, la qualification obtenue permet au titulaire de ce BTS d'intégrer la vie professionnelle suivant trois axes principaux d'activité :

- Soutien à l'activité commerciale : prospecteur, animateur des ventes, animateur réseau...
- Relation client : délégué ou attaché commercial, responsable de portefeuille clients, responsable comptes-clés, responsable de secteur, agent commercial, négociant-distributeur...
- Management des équipes commerciales : responsable des ventes, superviseur, responsable d'équipes de prospection, assistant manager, responsable de secteur...

LES CONDITIONS D'ADMISSION

Niveau d'études requis : baccalauréat

Le futur candidat devra faire preuve de dynamisme, de curiosité, de créativité, de pragmatisme, avoir le sens du contact et le goût de la communication.

LE CURSUS PÉDAGOGIQUE

Une formation de 1 350 heures sur les deux années, qui développe une compétence générale et technique composée :

- Enseignement général : Français, Economie Générale et d'Entreprise, Droit, Anglais,
- Enseignement technique : Communication et Négociation, Gestion Commerciale et Management, Marketing, Gestion de Projet, Technologies de l'Information et de la Communication.

LE RYTHME D'ALTERNANCE ÉCOLE / ENTREPRISE

Le rythme d'alternance hebdomadaire est le suivant : 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise.

L'alternance Ecole / Entreprise permet à l'apprenti d'approfondir ses connaissances, de se confronter aux réalités concrètes et opérationnelles du métier, d'appréhender les mécanismes généraux de la fonction de commercial, d'assimiler et d'agir sur la stratégie de l'entreprise.

C'est aussi l'occasion pour l'entreprise de former ses futurs collaborateurs à ses méthodes en les impliquant fortement dans son action commerciale.

