

BTS NEGOCIATION RELATION CLIENT



Formation dispensée dans le Centre d'Argenteuil et de La Verrière

Une formation parfaitement adaptée aux besoins des entreprises d'aujourd'hui qui recherchent des personnes qualifiées **dans la gestion de la clientèle, de la prospection à la fidélisation.**

☞ **Un Brevet de technicien Supérieur : Pour qui ? Pour quoi ?**

Types d'entreprise référencée

- Toutes les entreprises de production ou de distribution de biens ou de services.

Corresponds aux fonctions de :

- Commerciaux, vendeurs, négociateurs, ...
- Manageur opérationnel.

Missions principales :

- Gestion d'un portefeuille client.
- Gestion d'un secteur (prospection, animation, fidélisation).
- Diverses actions managériales opérationnelles.

☞ **Évolution de carrière :**

Au terme d'une expérience réussie, le technicien supérieur « Négociation Relation Client » pourra évoluer vers des postes de :

- Responsable de secteur, chef des ventes, animateur des ventes.
- Responsable des ventes, négociant.
- Responsable commercial

☞ **Qualités personnelles requises :**

- Capacité à communiquer et à négocier
- Sens de l'organisation et de la responsabilité
- Dynamisme, autonome, enthousiasme, ténacité
- Ouverture d'esprit
- Goût des relations humaines
- Gestion du stress

👉 Conditions d'admission :

Moins de 26 ans ou demandeur d'emploi. Baccalauréat ou diplôme homologué niveau IV.
Étude du dossier de candidature, tests d'orientation et entretien de motivation.
Permis VL.

👉 Planning de formation :

Durée : 1368 h de formation sur deux ans

Alternance : Une semaine de formation au CFA
Une semaine en entreprise

👉 Disciplines Enseignées :

Formation professionnelle et technologique :

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

Formation générale :

- Économie générale
- Économie d'entreprise
- Droit
- Expression française
- Anglais

👉 Modalités d'Examen :

EPREUVE	COEFFICIENT	FORME	DUREE
E1- Expression française (U1)	3	Écrite	4 h
E2 – Communication en langue vivante étrangère (U2)	3	Orale	30 min.*
E3 - Économie et droit (U3)	3	Écrite	4 h
E4 – Communication commerciale (U4)	4	Orale	40 min*
E5 – Management et gestion d'activités commerciales (U5)	4	Ecrite	5 h
E6 – Conduite et présentation de projets commerciaux (U6)	4	Pratique	1 h
Epreuve facultative			
Communication en langue vivante étrangère (UF1)	2	Orale	20 mn*

* Épreuve précédée d'un temps égal de préparation

CONTACTEZ NOUS AU

CFA de l'AFFIDA
106 boulevard Héloïse
95100 ARGENTEUIL

01 34 34 11 71

ou

CFA de l'AFFIDA
4 rue Louis Lormand
78320 LA VERRIERE

01 30 16 49 20