



Le technicien supérieur en Négociation et Relation Client est l'interface entre l'entreprise et son marché. En s'appuyant sur les technologies de l'information et de la communication et en privilégiant le travail de collaboration, il inscrit son activité dans une logique de réseau et gère la relation commerciale dans sa globalité, depuis la prospection jusqu'à la fidélisation. Il participe à l'organisation commerciale de son entreprise et contribue à l'efficacité de sa politique commerciale. Il a vocation à devenir responsable d'une équipe commerciale.

enseignements

Français

Communication en langue vivante étrangère A

langue vivante B facultative

Economie générale

Economie d'entreprise

Droit

Gestion de clientèles

Relation client

Management de l'équipe commerciale

Gestion de projet

stages

16 semaines sur les deux années de formation.

profil

L'exercice d'un métier du secteur commercial exige une bonne capacité à communiquer et à négocier, une bonne élocution, la faculté d'adaptation, ainsi que le goût du challenge de l'exigence et de la performance

Inscription sur
admission-postbac.fr

débouchés

Après le BTS Négociation et Relation Client, vous pouvez, en fonction de la taille et de la nature de l'entreprise, exercer des métiers diversifiés :

- prospecteur, promoteur des ventes, animateur réseau...
- télévendeur, télé conseiller...
- vendeur, représentant, commercial, conseiller de clientèle, chargé d'affaires, agent commercial...

Avec de l'expérience, vous pouvez évoluer vers les métiers du management des équipes commerciales :

- chef des ventes, responsable des ventes, responsable d'équipes de prospection, responsable de secteur, assistant manager,...

Vous pouvez également intégrer une troisième année de spécialisation post-BTS avant d'entrer dans la vie professionnelle.

Lycée Jean Lurçat

121 rue de Patay 75013 PARIS

Tél: 01 44 06 77 50

Fax: 01 44 06 77 60