



La formation

Le BTS Négociation et Relation Client est une formation qualifiante en 2 ans, centrée sur l'insertion professionnelle tout en laissant la possibilité de poursuivre des études, essentiellement vers des licences professionnelles. C'est une formation équilibrée, adaptée à la demande des entreprises et donc gage d'une insertion professionnelle rapide et durable. Elle valorise le sens de l'action, l'autonomie, la motivation, le sens du contact ou encore l'esprit d'équipe. Elle s'organise autour des technologies de l'information et de la communication, dont la maîtrise conditionne la performance et la productivité commerciale.



Fonctions / débouchés

Le BTS Négociation et Relation Client (NRC) est une formation de commerciaux de terrain ou sédentaires. Les emplois possibles à l'entrée sur le marché du travail sont d'une grande variété :


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

Par la suite, évolution vers des fonctions de cadre commercial :

- chef des ventes, responsable des ventes ;
- responsable d'équipe de prospection, responsable de secteur ;
- assistant manager commercial, etc.

Dans différents secteurs d'activité : immobilier, banque, assurance, agro-alimentaire, habitat, automobile, etc.

Les besoins importants en commerciaux sont attestés par le nombre toujours conséquent d'offres d'emploi reçues par le lycée Chopin. Ces offres sont consultables sur le site Internet du Lycée à la rubrique « Offres d'emplois ».



**Journée
Portes ouvertes
au 1^{er} trimestre
2016.
voir l'accueil du
site du lycée**

Recrutement

L'inscription se fait en ligne sur la plateforme APB. . La formation est ouverte aux titulaires d'un bac technologique STMG Mercatique, aux bacheliers professionnels et aux autres séries de bac.

www.admission-postbac.fr





Enseignement

*30 heures par semaine
dont un tiers en TD.
1000 h de formation par an
2000 h sur les deux ans*

Économie-droit-management des entreprises	6h
Langue Anglaise	3h
Culture générale et expression	2h
Gestion de clientèle	5h
Management de l'équipe commerciale	3h
Relation client	5h
Gestion de projet	6h

Stages en entreprise

Les étudiants effectuent 16 semaines de stage en entreprise réparties sur les deux années au sein de tous les secteurs y compris banque, assurance, immobilier, agroalimentaire, automobile, énergie, habitat, publicité et événementiel, etc.

Poursuite d'études

Le BTS Négociation et Relation Client est un diplôme professionnel qui permet de s'insérer dans la vie professionnelle tout en laissant la possibilité d'une poursuite d'études (écoles de commerce, licences professionnelles ou d'autres formations, comme les IUP, essentiellement dans le domaine du commerce).

Informations pratiques

Contacts :

Secrétariat post-bac : Marie-Ange Bois

→ Téléphone : 03-83-40-85-24 / Courriel : post-bac@lycee-chopin.net

Site Web : www.lycee-chopin.net

Hébergement :

Les étudiants de BTS n'ont pas accès à la demi-pension du lycée. Ils bénéficient des installations toutes proches du CROUS (03-83-91-88-00): restaurant et - sous conditions - résidence universitaire. Les filles peuvent bénéficier de l'internat du lycée dans la limite des places disponibles.