



Institut Tertiaire par Alternance

BTS

NEGOCIATION RELATION CLIENT

04 42 20 65 64

Parc d'ariane 11, Bd de la Grande Thumine

13090 Aix en Provence

BAC +3

BTS

BACS PROFESSIONNELS

LE BTS NEGOCIATION RELATION CLIENT

L'objectif est de former les managers de la vente, des commerciaux capables de gérer une relation commerciale dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation.

Qualités et aptitudes

Sens de la négociation, facilité d'élocution, confiance en soi, résistance au stress, disponibilité, polyvalence, sens des responsabilités.

Type d'entreprise d'accueil

- Tout type d'entreprise

Débouchés du BTS Négociation Relation Client

- **Soutien à l'activité commerciale** : prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur des ventes...
- **Relation client**: vendeur, représentant, conseiller de clientèle, chargé de clientèle, chargé d'affaires, responsable de secteur...
- **Management des équipes commerciales**: chef des ventes, responsable des ventes, superviseur, responsable d'équipes de prospection, responsable de secteur...

Principales tâches professionnelles

- vente et gestion de la relation client
- production de l'information commerciale
- organisation et management de l'activité commerciale
- négociation et vente
- mise en œuvre de la politique commerciale

Autres missions professionnelles

Mise en place d'études et d'analyses
Développement de projets

Programme d'études du BTS Négociation Relation Client : 1100 heures de formation

- Culture et expression française.
- Langue vivante A (B en option)
- Economie générale
- Economie d'entreprise
- Droit
- Ventes – Marketing
- Gestion commerciale
- Management commercial
- Communication

Publics visés

Pour les jeunes : après le bac ou une formation niveau IV

Pour les adultes : niveau bac ou 1ere expérience dans le domaine.

Conditions d'inscription

Bac. Recrutement en formation en alternance. Il s'effectue sur dossier et concours d'entrée.

Statuts

Salariés : Contrat de Professionnalisation / Stage



04 42 20 65 64

itpa

Institut Tertiaire par Alternance



BTS

**NEGOCIATION RELATION
CLIENT**



**FORMATION
EN ALTERNANCE**

itpa

04 42 20 65 64

Parc d'ariane 11, Bd de la Grande Thumine

13090 Aix en Provence

BAC +3

BTS

BACS PROFESSIONNELS

itpa

Vous êtes intéressé, vous voulez en savoir plus ?

CONTACTER NOUS !

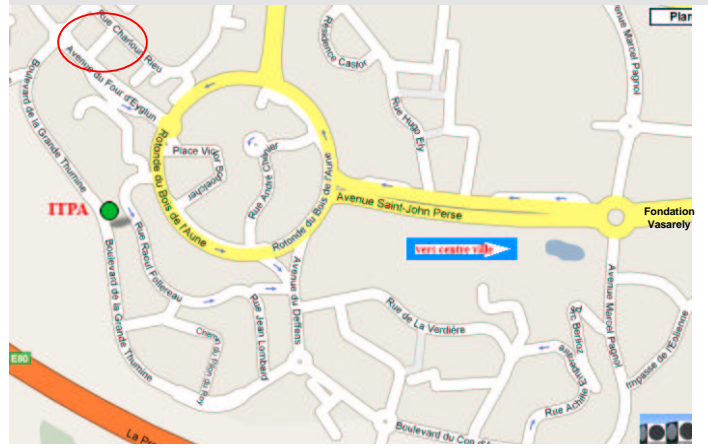
- sur le site www.itpalternance.com

- au **04 42 20 65 64**

OU

Venez nous voir

Nous vous rencontrerons lors d'un entretien d'orientation personnalisé.



11, Bd de la Grande Thumine

Parc d'Ariane B

13090 Aix en Provence



Contrat de Professionnalisation

Durée : 24 mois

**Rythme : 3 jours en entreprise
2 jours de cours ITPA**

Avantages pour l'entreprise :

- Candidat(e) motivé(e)
- Réduction des charges patronales
- Prime tuteur de 1380€
- Période d'essai d'un mois

Avantages pour l'étudiant :

- coût de formation nul (pris en charge par OPCA)
- formation professionnelle
- expérience de 2 ans

Formations Administratives et Commerciales

11, Bd de la Grande Thumine
Parc d'Ariane
13090 AIX EN PROVENCE