

Commerce - Vente

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (ex BTS NRC)

<https://www1.ac-lyon.fr/greta/formation/pdf?id=115>

Objectif

A la fois vendeur, manager et commercial, le technicien supérieur en négociation et relation client participe à la mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise qui l'emploie et contribue à la croissance de son chiffre d'affaires. Son activité est fondée sur la mise en place d'une démarche commerciale active en direction de la clientèle.

Contenu

-Droit et économie générale et d'entreprise : langages économiques et juridiques, documentation, analyse d'une situation économique, juridique et d'entreprise.

-La production, la répartition, la consommation et l'épargne, le financement de l'économie, la régulation, les relations économiques internationales et l'économie mondiale.

-Stratégie d'entreprise et gestion des activités (gestion de production, activité commerciale, logistique, activité financière, GRH). Les conceptions de l'entreprise et l'entreprise comme centre de décision.

-Étude du cadre juridique de l'activité économique, (les contrats, la responsabilité), l'entreprise et l'activité commerciale, les relations de travail, les relations juridiques avec les consommateurs, les relations inter-entreprises.

-Gestion de clientèle : analyse de la clientèle, détermination du prix, communication médias, gestion de la rentabilité et du risque lié au client, recherche des informations commerciales, utilisation des bases de données clients/prospects, organisation de la prospection.

-Relation client : créer et développer des clientèles, évaluer la demande, le prix, les marges, négocier, communiquer.

-Management de l'équipe commerciale : organiser, planifier et gérer, prendre des décisions commerciales, connaître les différents modes de management, conduire un groupe en réseau.

-Gestion de projet : étude des marchés et de la concurrence, veille commerciale, orientations stratégiques, opérations de communication, prise de décision, communication et management de projet, gestion du temps.

Prérequis

BACCALAUREAT

Niveau d'entrée

Niveau 4 (BAC, BP)

Modalités d'admission et recrutement

admission après entretien

admission sur dossier

Inscription Parcoursup pour les candidats scolarisés

Admission hors Parcoursup pour les demandeurs d'emplois

Recrutement sur dossier (motivation, CV, résultats) et entretien

Dates

Du 01/09/2023 au 31/08/2025

Public

tout public

Durée

1350 heures

Modalités

Formation en partie à distance, en partie en présentiel

Formation en présentiel

En alternance

Mixte

Individualisé

Collectif

Cours du jour

Tarif

Nous consulter

Lieux

Lycée Honoré d'Urfé

1 impasse le Chatelier

42000 Saint-Etienne

Lycée Albert Thomas

20 bis rue Albert Thomas

42300 Roanne

Coordonnées

GRETA CFA LOIRE

22 rue Louis Soulié CS50650

42042 Saint Etienne CEDEX 1

Tel : 04 77 32 48 02

Fax :

greta-cfa.loire@ac-lyon.fr