

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

Dates

Du 01/09/2021 au 31/08/2022

Public

tout public

Durée

2200 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

Lieu

Pôle de Formation Personnalisée /
Saint-Etienne
41 Bis rue de la Jomayère
42000 Saint-Etienne

Coordonnées

GRETA CFA DE LA LOIRE
22 rue Louis Soulié CS50650
42042 Saint Etienne CEDEX 1

Tel : 04 77 32 48 02
Fax : 04 77 32 37 16
greta-cfa.loire@ac-lyon.fr