

UNE LARGE PLACE A LA FORMATION TERRAIN

Stages et projets commerciaux

Durant sa formation l'étudiant travaillera pour une ou deux entreprises partenaires en menant de véritables projets commerciaux.



Exemples de projets :

- Développement des ventes sur une nouvelle cible
- Lancement d'un nouveau produit
- Préparation et mise en œuvre d'une manifestation commerciale
- Préparation et mise en œuvre d'une opération promotionnelle

Une journée par semaine

Consacrée dans l'entreprise ou au lycée, au projet commercial mené par l'étudiant.

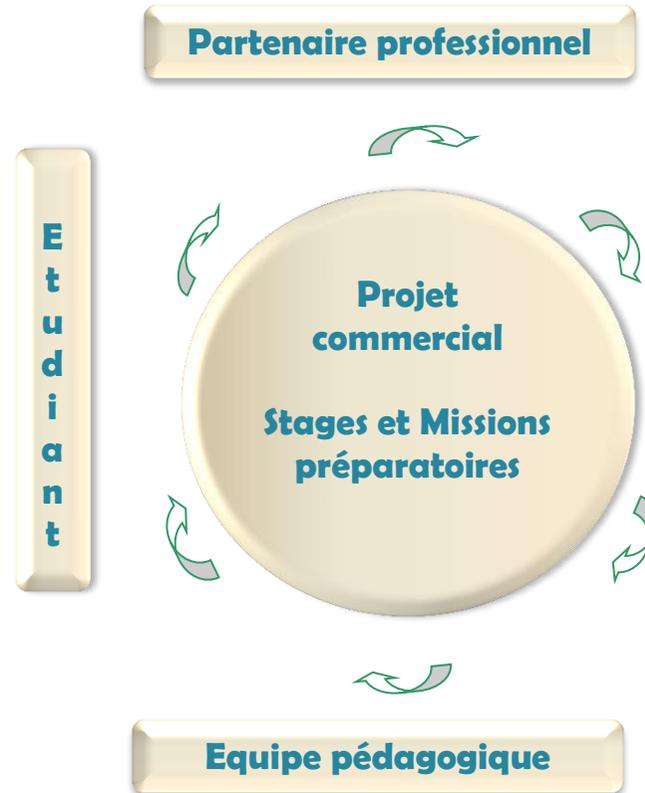
16 semaines de stage

Pour finaliser les projets commerciaux.

Cet aspect terrain de la formation est essentiel pour **développer de réelles compétences professionnelles.**

UNE ETROITE COLLABORATION ECOLE / ETUDIANT / ENTREPRISE

UNE DEMARCHE PAR PROJETS



UNE LOGIQUE DE CO-FORMATION

3 ACTEURS POUR UN PROJET

APRES LE BTS N.R.C.

Le B.T.S. N.R.C. forme des commerciaux généralistes itinérants ou sédentaires

De nombreux débouchés Une insertion rapide et durable

Le titulaire du BTS *N.R.C.* peut exercer des **métiers diversifiés** ...

- **Soutien à l'activité commerciale**
 - *Prospecteur*
 - *Téléprospecteur*
 - *Animateur des ventes*
- **La relation client**
 - *Commercial*
 - *Conseiller commercial*
 - *Représentant*
 - *Chargé d'affaires*

.... dans des **secteurs d'activités variés** :

agroalimentaire, banque, assurance, automobile habitat, immobilier, édition ...

A plus long terme, il peut accéder à un poste de **cadre commercial** :

- *Chef des ventes*
- *Responsable des ventes*
- *Responsable de secteur*

La poursuite d'études

Plusieurs voies sont possibles :

- ✚ Institut Universitaire Professionnel (IUP)
- ✚ Licence Professionnelle
- ✚ Ecole de commerce sur concours

**UNE FORMATION COMMERCIALE
DE HAUT NIVEAU**

Des programmes construits pour répondre aux besoins des entreprises.



La communication et les nouvelles technologies sont au cœur de la formation

**ENSEIGNEMENT GENERAL
(11h / semaine)**

- Culture générale et expression 2h
- Communication en LV étrangère 3h
- Économie générale 2h
- Management des entreprises 2h
- Droit 2h

**ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL
(19h / semaine)**

- Gestion de clientèles 5h
- Relation client 5h
- Management de l'équipe commerciale 3h
- Gestion de projet 6h

BTS N.R.C.
Négociation et Rel@tion Client

Une formation accessible à tous les bacheliers

Sélection sur dossier

QUALITES DEMANDEES :

- ✚ Sens du contact et qualités de communication
- ✚ Motivation et détermination
- ✚ Sens des responsabilités
- ✚ Forte capacité de travail
- ✚ Dynamisme et capacité à prendre des initiatives
- ✚ Esprit d'équipe
- ✚ Culture et curiosité d'esprit



**Lycée Général et Technologique
Faustin Fléret**
Espérance- 97111 Morne à l'eau
☎ : 05 90 24 80 11
📠 : 05 90 24 93 26

BTS N.R.C.
Négociation et Rel@tion Client

Une formation qualifiante en 2 ans pour une insertion professionnelle durable



**DEVELOPPEZ VOS COMPETENCES
PREPAREZ VOTRE AVENIR**

- Une formation commerciale de haut niveau.
- Une formation ancrée dans le monde professionnel.
- Des enseignements et une pédagogie intégrant les nouvelles technologies.

**UNE FORMATION
AU CŒUR DE L'ACTION.**