



BTS Négociation et Relation Client (NRC)

EN CONTRAT DE
PROFESSIONNALISATION

► Le métier et le secteur Professionnel

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

Le titulaire du BTS Négociation et Relation Client (NRC) exerce ses activités dans des secteurs variés : automobile, banque, assurance, habitat, agroalimentaire, immobilier, édition, bureautique, informatique, matériel professionnel, loisirs...

► Les Débouchés

Le BTS NRC forme des commerciaux généralistes itinérants pour exercer les métiers de :

- Conseiller clientèle, délégué(e) commercial(e), promoteur des ventes, prospecteur, animateur réseau, chargé(e) d'affaires, attaché(e) commercial(e), conseiller commercial.

Après quelques années d'expériences professionnelles, le titulaire du BTS NRC pourra accéder à des postes à responsabilités dans la fonction commerciale : chef des ventes, manager commercial, directeur d'agence, chef de secteur...

Poursuite d'études : Licence professionnelle spécialisation : commerce, marketing, école spécialisée, école de commerce en admissions parallèles (sur concours).

Centre de Formation des Apprenti(e)s

Formation Professionnelle Continue

Atelier de Pédagogie Personnalisée

1, Boulevard des Miquelots
33260 LA TESTE DE BUCH
Tél. 05 57 52 72 90
Fax. 05 57 52 72 96

Nous contacter
orientation@cfa-cobas.fr
Infos et conseils
www.apprentissage-aquitaine.fr
www.agglo-cobas.fr

Elle se déroule pour 1/3 au Centre de Formation de la COBAS et pour 2/3 dans l'entreprise.

Les caractéristiques de la formation doivent permettre au stagiaire d'accéder progressivement à un niveau de compétences et de qualification afin de lui donner la possibilité de le rendre immédiatement opérationnel en entreprise.

► La Formation

PROGRAMME

- Culture et expression française
- Langue vivante
- Economie générale et d'entreprise
- Droit
- Management commercial
- Communication, négociation
- Marketing
- Gestion commerciale
- Informatique commerciale

Soit 1100 heures de formation réparties sur 2 ans en alternance

Epreuves	Coef	Forme	Durée
Français	3	Ecrite	4 h
Communication en langue étrangère	3	Orale	30' préparation et 30' épreuve
Economie Droit	3	Ecrite	4 h
Communication commerciale	4	Orale	40' préparation et 40' épreuve
Management et gestion d'activités commerciales	4	Ecrite	5 h
Conduite et présentation de projets commerciaux	4	Pratique	1 h
Epreuve facultative : Communication en langue étrangère 2		Orale	20'

COÛT POUR L'ENTREPRISE (estimation non contractuelle)

	Titulaire d'un BAC général	Titulaire d'un BAC professionnel ou technologique
Jeunes de - de 21 ans	55 %	65 %
Jeunes de + de 21 ans	70 %	80 %
+ de 26 ans	Minimum 100 % ou 85 % du smic conventionnel	

Pour l'employeur : Exonération partielle des charges patronales et sous conditions, possibilité d'accéder à certaines aides. Pour un complément d'information, veuillez nous consulter.

ALTERNANCE sur 2 ans

Renseignements
et Relations Entreprises

Myriam FERNANDEZ
05.57.52.72.90
mfernandez@cfa-cobas.fr

MODALITES

Etre titulaire du BAC et du permis de conduire
Jeunes de moins de 26 ans ou adultes

