



**GROUPE COGEFI**

# Brevet de Technicien Supérieur **NÉGOCIATION ET RELATION CLIENTS**



## **BTS NRC**

- Niveau requis : Bac
- Durée: 2 ans
- Niveau de fin d'études : Bac+2
- Etudes en alternance
- Contrat de professionnalisation
- Rémunération de l'étudiant : de 55 à 80% du SMIC
- Lieu : Paris / Marne-la-Vallée

## ■ **A qui s'adresse le BTS Négociation et Relation Client ?**

Aux personnes titulaires d'un baccalauréat et ayant des qualités de communication orales et écrites et une aisance relationnelle.

## ■ **Quelles sont les tâches dans l'entreprise ?**

Il participe à l'organisation commerciale de son entreprise et contribue à l'efficacité de sa politique commerciale.

- Négociation - Vente
- Gestion de la relation client (création et développement)
- Création et développement de clientèles
- Prospection terrain
- Production d'informations commerciales
- Organisation de l'équipe commerciale
- Evaluation de la performance commerciale
- Mise en oeuvre du plan d'actions commerciales
- Organisation et management de l'activité commerciale
- Mise en oeuvre de la politique commerciale
- Développement de portefeuille clients
- Téléprospection ciblée
- Animation d'un réseau de distributeur

Il participe à l'élaboration de :

- fichiers qualifiés opérationnels
- plans de prospection et de suivi de clientèle
- devis ou propositions commerciales négociés
- propositions d'amélioration de l'efficacité commerciale



**CONCRÉTISEZ**  
Votre  
**Avenir !**

**CONTACTEZ** Nous

- 01 64 68 77 64
- [cogefi@cogefi.com](mailto:cogefi@cogefi.com)
- [www.cogefi.com](http://www.cogefi.com)
- [www.cogefi-paris.com](http://www.cogefi-paris.com)

Fiche étude

# BTS NRC



## ■ Quelle est la fonction d' un technicien en Négociation et Relation Client ?

Il est l'interface entre l'entreprise et son marché et doit à ce titre assurer un rôle de vendeur-manager.

En s'appuyant sur les technologies de l'information et de la communication et en privilégiant le travail collaboratif, il inscrit son activité dans une logique de réseau et gère la relation commerciale dans sa globalité, depuis la prospection jusqu'à la fidélisation.

Il peut exercer ses activités :

Seul ou en équipe, en autonomie totale ou partielle, en responsabilité d'une équipe commerciale.

## ■ Quelles sont les possibilités de poursuite d'étude à l'issue de ce BAC+2 ?

La poursuite d'études vers un bac+3 est tout à fait envisageable. Après le BTS NRC, il est possible de continuer le cycle des études en Licence professionnelle, DEESMA ou encore en admission parallèle d'école de commerce.



EPREUVES BTS NRC	Unité	Coef.	Forme Ponctuelle	Durée
E1 Français	U1	3	Ecrit	4h
E2 Langue vivante étrangère	U2	3	Oral	préparation 30min +30min
E3 Economie Droit	U31	2	Ecrit	3h
Management des Entreprises	U32	1	Ecrit	3h
E4 Communication commerciale	U4	4	Oral	préparation 40min +40min
E5 Management et gestion d'activités commerciales	U5	4	Ecrit	5h
E6 Conduite et présentation de projets commerciaux	U6	4	Pratique	1h