



INTÉGRER UN JEUNE EN



Distribution /
Commerce

BTS NRC

Négociation et Relation Client

FORMATIONS EN ALTERNANCE

Institut de Formation
aux carrières
de la Communication
et de la Vente

En intégrant un professionnel de la relation client en BTS NRC, l'entreprise choisit de renforcer sa puissance commerciale et de bénéficier de la motivation du candidat sélectionné.

Attiré par le contact client et par la négociation, ce nouveau vendeur représente un réel appui et contribue au développement de l'activité de l'entreprise.

LES MISSIONS DE L'ALTERNANT

- Prospection téléphonique et prise de rendez-vous
- Conseil à la clientèle
- Suivi des ventes-respect des accords commerciaux
- Référencement-dynamisation de gammes GMS
- Mise en place d'opérations commerciales spécifiques.

MÉTIERS VISÉS

- Responsable de secteur
- Chef des ventes
- Responsable commercial
- Chargé d'affaires

PAROLE DE SALARIÉ

« Le BTS NRC correspond parfaitement à ma personnalité et c'est pour cette raison que j'ai choisi cette formation. J'ai besoin d'être en contact avec le client et surtout quand je dois aller le chercher ! J'ai commencé par faire du phoning mais après quelques mois, j'ai pu prospecter sur le terrain. Ce que j'aime dans ce BTS c'est que les missions peuvent évoluer et sont variées. » **Giovanni**



Téléchargez gratuitement l'application
Onprint, flashez et découvrez nos services.





Distribution /
Commerce

BTS NRC

Négociation et Relation Client

FORMATIONS EN ALTERNANCE

Institut de Formation
aux carrières
de la Communication
et de la Vente

PROCESS DE RECRUTEMENT

Test

Entretien IFCV

Entretien entreprise

Signature du contrat

Plus de trois millions de personnes en France travaillent dans le commerce ou dans la vente. La grande distribution et le commerce de détail, qui concentrent plus de la moitié des emplois du secteur, évoluent dans un contexte très concurrentiel.

Quatre fonctions essentielles caractérisent l'activité en BTS NRC en alternance:

- Vente et gestion de la relation client
- Production d'informations commerciales
- Organisation et Management de l'activité commerciale
- Mise en œuvre de la politique commerciale

MATIÈRES

- La mercatique
- La gestion commerciale
- Le management commercial
- La communication et la négociation
- Le droit
- L'économie d'entreprise
- L'économie générale
- Les technologies commerciales

Le programme est complété par un enseignement en langue vivante et français.

