



NIVEAU REQUIS

- Bacheliers toutes filières confondues (pour les non bacheliers possibilités de se représenter à l'examen pendant la formation – **Nous consulter**)
- Les étudiants ayant validés une année d'études supérieures

Présentation de la filière

Le BTS Négociation et Relation Client vous prépare vous permet d'accéder très rapidement au métier de vendeur ou encore responsable commercial, à l'issue du BTS vous serez en capacité de gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation, vous permettant ainsi de contribuer activement au développement commercial d'une structure.

L'alliance de la théorie et de la pratique en entreprise vous permettra de vous forger de solides compétences et de construire votre parcours professionnel.

☛ DEBOUCHES METIERS

Prospecteur ● Promoteur de vente ● Chargé de clientèle ● Responsable d'équipe de prospection ● animateur de réseau ● Négociateur ● Télévendeur ● Courtier....

☛ POURSUITES D'ETUDES

Licence Professionnelle ● Diplôme Universitaire (DU) ● Master ● IUP Commerces et Ventes ● Ecole de commerce ● Préparation du Diplôme de Comptabilité et Gestion (DCG)....



Diplôme d'Etat Bac + 2 ● Formation en alternance ou en initiale sur 2 ans

Profil

« Vous avez la fibre commerciale et vous êtes reconnu pour votre dynamisme et votre sens de la négociation, de plus, votre aisance relationnelle n'est plus à prouver, vous vous êtes reconnu ? Alors le BTS NRC est fait pour vous »

Organisation de la formation

- **Rythme de l'alternance** : 2 jours école (lundi et mardi) et 3 jours entreprise
- **Stages en milieu professionnel en initial** : 16 semaines réparties sur les deux années
- **Période de la formation** : de septembre 2017 à juin 2019

Procédure d'admission

Pré-inscription

Convocation Test + entretien oral

Validation de l'inscription

Objectif de la formation

Avec le BTS Négociation et Relation Client (NRC), vous aurez tous les outils en main pour concevoir, mettre en œuvre et déployer une stratégie commerciale, en effet, à l'issue de la formation, vous aurez acquis les compétences suivantes :

- Gestion et relation de la clientèle
- Management d'une équipe commerciale
- Gestion d'un projet commercial

LES PLUS DE L'EMA SCHOOL 😊

- ⇒ Ecole à taille humaine
- ⇒ Contrôle des connaissances réguliers, quizz, cas pratiques, etc...
- ⇒ Tutorat pédagogique personnalisé
- ⇒ 4 examens blancs et séances de révision
- ⇒ Intervenants titulaires de l'Enseignement Secondaire et issus du « terrain »
- ⇒ Un suivi mensuel personnalisé
- ⇒ Projets tutorés
- ⇒ Sorties pédagogiques
- ⇒ Possibilité de préparer le TOEIC (nous consulter)
- ⇒ Conférences « métiers » organisées au sein de l'école
- ⇒ Ateliers de suivi « recherche d'une alternance »
- ⇒ Passer de l'initial à l'alternance à tout moment

Examen officiel

- **Dates de examens** : de début mai à fin juin

Epreuves obligatoires	Coef.	Durée	Forme
Français	3	4 h	Ecrit
Langue vivante étrangère I	3	2 h + 20 mn	Ecrit + oral
Economie – Droit	2	4 h	Ecrit
Economie des entreprises	1	3 h	Ecrit
Communication commerciale	4	40 mn	Oral
Management et Gestion d'Activité Commerciale	4	5 h	Ecrit
Conduite et présentation de Projets Commerciaux	4	1 h	Pratique
Epreuves facultatives			
Langue vivante étrangère II	1	20 mn	Oral

Programme du référentiel pédagogique

- ⇒ **Enseignement Général** :
 - Culture et expression française
 - Langue vivante étrangère 1 (LVE1)
 - Economie générale
 - Management des entreprises
 - Droit
- ⇒ **Enseignement Professionnel** :
 - Management et gestion d'activités commerciales
 - Conduite et présentation de projets commerciaux
 - Communication Commerciale
- ⇒ **Validation des périodes d'immersion en entreprise**

Pour plus de détails, contactez-nous ou rendez-vous à l'EMA SCHOOL à l'adresse suivante :

28 rue des Marguettes ● 75012 Paris
contact@emaschool.com ● 01 43 41 23 35
Site web : www.emaschool.com