

B.T.S. NEGOCIATION RELATION CLIENT

Le Technicien Supérieur Négociation Relation Client est un vendeur-manager commercial qui gère la relation client, de la prospection à la fidélisation.

Objectif

Le titulaire du B.T.S. Négociation Relation Client devra être capable d'assumer dans son activité professionnelle, les fonctions suivantes :

- Vente et Gestion de la relation client (création, développement de la clientèle...)
- Production d'informations commerciales
- Organisation et management de l'activité commerciale
- Mise en œuvre de la politique commerciale

Conditions d'accès à la formation

- Etre âgé de moins de 26 ans. (si 26 ans et plus, nous consulter)
- Etre titulaire du baccalauréat.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, d'une durée de deux ans, avec un employeur.

Formation et rythme d'alternance

- 1350 heures de formation au CFA sur 2 ans
- 2 j. par semaine (lundi et mardi) au CFA
Le reste de la semaine en entreprise
- 38 semaines par année de formation

Contenu de la formation au CFA

Domaine professionnel

- Communication commerciale
- Management et gestion d'activités commerciales
- Conduite et présentation de projets commerciaux

Domaines généraux

- Culture générale et Expression
- Communication en langue vivante étrangère : Anglais
- Management des entreprises
- Economie - Droit



**CFA Interprofessionnel de la Loire
Les Mouliniers**

28, rue des Mouliniers
BP 60098
42010 Saint-Etienne cedex 2
Tél. 04 77 59 31 81 – Fax 04 77 59 31 99
www.cfa-mouliniers.com