



### Un bâtiment dédié aux Étudiants avec :

- Des accès en libre-service aux équipements informatique.
- Une cafétéria.

Un établissement en centre-ville avec un internat, à proximité de la gare et de la médiathèque.

Postulez sur Admission Post Bac

<http://www.admission-postbac.fr>

du 20 janvier au 20 mars 2014.

## Portes ouvertes

Le samedi 25 janvier matin et le samedi 15 mars matin

### Après le BTS...

#### ⇒ Entrer dans la vie professionnelle

Débuter comme commercial (attaché commercial, conseiller clientèle, vendeur...) et évoluer vers des postes d'encadrement (chef des ventes, responsable secteur...)

#### ⇒ Poursuivre des études supérieures

Orientation possible en licence professionnelle, IUP de Management, Formations spécialisées (École de vente), Écoles de commerce...

**Avant cela - Rejoignez-nous !**



**42 rue Gambetta  
BP 70340  
62505 Saint-Omer  
[www.alexandre-ribot.fr](http://www.alexandre-ribot.fr)**

## **LE BTS NRC Négociation Relation Client du Lycée RIBOT**



[bts.nrc@ribot.info](mailto:bts.nrc@ribot.info)

# LE BTS Négociation Relation Client

## Faire de la négociation

C'est mettre en œuvre une démarche active en direction d'une clientèle de professionnels ou de particuliers pour prospector et vendre les produits ou les services d'une entreprise. Le titulaire du BTS NRC gère la relation client dans sa globalité de la prospection jusqu'à la fidélisation.

## Contenu de la formation



## Trois pôles d'enseignements

- Enseignement général
- Enseignement économique
- Enseignement professionnel

## Des enseignements professionnels à découvrir :

- **Relation client** : se connaître, comprendre l'autre, maîtriser la vente...
- **Gestion de clientèle** : organiser un plan de prospection, mesurer la rentabilité d'un client, d'une opération...
- **Management de l'équipe commerciale** : recruter une équipe commerciale, motiver, évaluer leur performance, former...
- **Gestion de projet** : découvrir l'entreprise, son marché, sa concurrence, son environnement...pour mener votre projet commercial.

Utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication : logiciel de gestion relation client, internet...

## Le projet

**Atout de la formation** : un partenariat de 2 ans avec une entreprise pour développer un projet commercial.

Le projet découle d'un besoin ressenti par l'entreprise partenaire et contribue à augmenter le chiffre d'affaires.

Il est réalisé dans une entreprise de votre choix : banque, assurance, automobile, services aux particuliers et aux entreprises, communication...



## Votre présence en entreprise :

- 16 semaines sur les 2 ans
- + Expériences en prospection

## Qualités requises pour réussir en NRC :

Dynamique, ouvert à la communication, disponible, entreprenant, réactif, responsable...

