

B.T.S. N.R.C.

Recrutement

Admission sur dossier : attitude et travail sont des facteurs déterminants.
Bacheliers technologiques tertiaires prioritaires

Qualités requises

- Choix d'un cycle d'études court et professionnel.
- Motivation
- Autonomie
- Grand sens de sa responsabilité

Formation

C'est une réponse aux professionnels de vente

- ▶ Une orientation professionnelle forte
- ▶ Une insertion profonde dans l'entreprise :
 - 16 semaines de stage sur 2 ans
- ▶ Un projet professionnel à mettre en place et à développer tout au long des 2 ans

Le titulaire de ce diplôme est la première interface entre l'entreprise et son marché. A ce titre, il participe à l'intelligence commerciale de l'organisation et contribue à l'efficacité de la politique commerciale.

En fonction de son expérience et de ses qualités, il peut devenir responsable d'une équipe commerciale, de taille variable selon l'organisation qui l'emploie.

Quatre fonctions essentielles caractérisent son activité :

- 1) - Vente et gestion de la relation client
- 2) - Production d'information commerciales
- 3) - Organisation et management de l'activité commerciale
- 4) - Mise en œuvre de la politique commerciale.



Profession : les débouchés

A titre indicatif, les appellations les plus fréquentes sont les suivantes :

- ▶ Domaine du soutien à l'activité commerciale : prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur des ventes, animateur réseau.
- ▶ Domaine de la relation client : vendeur, représentant, commercial, négociateur, délégué commercial, conseiller commercial, attaché commercial, conseiller de clientèle, chargé de clientèle, chargé d'affaires, télévendeur, responsable comptes - clés, responsable de secteur, ingénieur commercial, agent commercial, négociant - distributeur, courtier.
- ▶ Domaine du management des équipes commerciales : chef des ventes, responsable des ventes, superviseur, responsable d'équipe de prospection, responsable de secteur, assistant manager.



Horaires

Disciplines	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Français	2h	2h
Communication en langue vivante étrangère A	3h	3h
Économie générale	2h	2h
Économie d'entreprise	2h	2h
Droit	2h	2h
Gestion de clientèles	4h + (1h)	4h + (1h)
Relation client	2h + (3h)	2h + (3h)
Management de l'équipe commerciale	2h + (1h)	2h + (1h)
Gestion de projet	2h + (4h)	2h + (4h)
Total heures	30h	30h
Communication en langue vivante étrangère B	2h	2h
Accès des étudiants aux ressources informatiques et documentaires de l'établissement.	3h	3h

Projets professionnels et missions préparatoires reposent sur une relation à caractère pédagogique entre trois partenaires :

- L'organisation ou l'entreprise commerciale qui confie des activités de type professionnel à l'étudiant en fonction de ses besoins ;
- L'étudiant, seul ou en petit groupe, qui acquiert et approfondit des compétences grâce à une intervention directe en milieu professionnel ;
- L'équipe pédagogique qui encadre, conseille, met en cohérence et articule les différentes modalités d'appropriation des savoirs. Elle veille notamment à ce que les compétences progressivement acquises soient transférables à d'autres situations professionnelles comparables.

Régime

Les étudiants peuvent être externes, demi-pensionnaires ou internes au lycée (chambre de 2)
Ils ont la possibilité d'être aussi hébergés en résidence universitaire. Ils peuvent bénéficier d'une bourse d'enseignement supérieur