



FORMATION RÉMUNÉRÉE
DU CAP AU BTS

Formation aux particuliers
Période de
professionnalisation, contrat
de professionnalisation et Droit
individuel à la formation



33, Bd. du Capitaine Gèze
13333 MARSEILLE Cedex 14

Tél. 04 91 21 57 00
Fax 04 91 21 57 01



Accès transport en commun

Métro ligne n° 2
Sortie station "Bougainville"

Bus ligne n° 30
Arrêt "Aygaldes Corot"



Ces formations bénéficient du
soutien du Conseil Régional
Provence Alpes Côte d'Azur

Distribution et Services

Accueil, Distribution, Fleuriste et Vente



BTS Négociation et relation client

Diplôme de niveau III

DÉFINITION

L'activité du titulaire du brevet de technicien supérieur Négociation et relation client s'inscrit dans un contexte de mutation des métiers commerciaux sous les effets conjugués de l'élévation du degré d'exigence du consommateur, de l'ouverture des marchés et des évolutions technologiques.

Ce technicien supérieur est un vendeur - manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires compatible avec une optique de développement durable. Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif.

La maîtrise des technologies de l'information et de la communication spécifiques à son métier conditionne sa performance et sa productivité commerciale.

Le titulaire de ce diplôme est la première interface entre l'entreprise et son marché. À 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.

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Les emplois relèvent de la fonction commerciale - vente. Par delà une certaine diversité terminologique d'appellation de ces emplois, il est possible d'identifier trois grands axes d'activité du titulaire du brevet de technicien supérieur Négociation et relation client : le soutien à l'activité commerciale, la relation client et le management des équipes commerciales.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Formation en alternance avec une entreprise d'accueil agréée et un centre de formation,
- Calendrier de présence au centre de formation et plan de formation remis à chaque jeune en formation et employeur.

SERVICES DU CENTRE DE FORMATION

- Le service entreprise peut aider les employeurs dans leurs démarches administratives pour l'obtention ou les modifications d'agrément ainsi que les mettre en contact avec des candidats,
- Suivi de la formation de l'apprenti(e) par des visites en entreprise des responsables de section,
- Suivi de la formation sur le site Internet du centre de formation.

ADMISSION

- Être âgé(e) de 16 à 25 ans,
- Déposer au Centre de formation un contrat en alternance signé avec une entreprise d'accueil,
- Participer à un entretien avec un professionnel du centre de formation courant Juin-Juillet,
- Fournir une photo d'identité et les trois derniers bulletins scolaires.

Recrutement

recrutement@corot-formations.com

Site Internet

www.cfa-corot.com