

**OBJECTIF : Former de futurs vendeurs et négociateurs**



## Les métiers :

**Soutien à l'activité commerciale :** prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur des ventes, animateur réseau

**Relation client :** vendeur, représentant, commercial, négociateur, attaché commercial conseiller de clientèle, chargé de clientèle, chargé d'affaires, télévendeur, responsable de secteur, ingénieur commercial, agent commercial...

**Perspectives d'évolutions :** chef des ventes, responsable des ventes, superviseur, assistant manager.

## Les qualités requises :

- de la rigueur, un esprit méthodique, de la logique,
- le goût du contact et de la vente, un bon sens de l'écoute,
- le goût des techniques modernes de communication et de traitement de l'information
- une bonne maîtrise de l'anglais
- une bonne maîtrise de l'expression écrite et orale...
- bonne capacité de travail en équipe et en autonomie...

## Les entreprises d'accueil :

- \* les entreprises de toute taille, dans lesquelles le titulaire du BTS N.R.C. exerce son activité, proposent des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels ;
- \* des entreprises industrielles ;
- \* des entreprises de distribution ;
- \* des entreprises de commerce électronique ;
- \* des entreprises de prestation de services aux particuliers ou aux entreprises.

## La formation :

**Formation gratuite et rémunérée** sous contrat d'apprentissage de deux ans. Formation terrain en entreprise et préparation du diplôme à l'Institut des Métiers (20 semaines par an).

<u>Enseignement professionnel</u>	<u>Enseignement général</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Gestion de clientèle</li> <li>◆ Relation client et Négociation</li> <li>◆ Management de l'équipe commerciale</li> <li>◆ Gestion de projet</li> <li>◆ Informatique commerciale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Français,</li> <li>◆ Anglais</li> <li>◆ Economie Générale</li> <li>◆ Economie d'entreprise</li> <li>◆ Droit</li> </ul>

**Premiers résultats obtenus en 2008 : 100 % (6/6) ...**