

COMMENT S'INSCRIRE ?

- ✓ Les candidats lycéens de Basse-Normandie s'inscrivent dans leur établissement en suivant la procédure « Affectation de scolarité ».
- ✓ Pour les autres candidats, un dossier d'inscription est à réclamer au Rectorat (S.A.I.O), 168 rue Caponière, B.P 6184, 14061 Caen cedex (tel 02-31-30-15-00)
- ✓ Renseignez-vous auprès de votre établissement (ou de notre lycée) pour connaître la date limite d'inscription.

RENSEIGNEMENTS DIVERS

- ✓ les études sont gratuites
- ✓ les étudiants bénéficient du régime étudiant (bourses, sécurité sociale, mutuelles étudiantes)
- ✓ Le comité local pour le logement autonome des jeunes de Coutances aide les étudiants à rechercher un logement (tel 02-33-19-07-27 ou 02-33-76-55-55)
- ✓ Accès au restaurant en self-service du lycée.

LYCEE C-F LEBRUN

BP 709

50200 COUTANCES

TEL : 02.33.45.16.22

Site : www.lebrun.lyc50.ac-caen.fr

LA PRESSE EN PARLE...



LE BTS

NRC

Négociation et Relation Client



LE BTS NRC ?

C'est un diplôme national de l'enseignement supérieur destiné à former, en 2 ans après le bac, des spécialistes de la vente non sédentaire, véritables responsables de portefeuilles clients.

Le technicien supérieur est **un vendeur-manager commercial**, qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation.

LES CONDITIONS D'ADMISSION

Les candidats au BTS doivent être titulaires d'un baccalauréat (ES, S, L, STT, Bac pro,...).

Le recrutement se fait sur examen du dossier scolaire.

LES COMPETENCES DEVELOPPEES

Le BTS NRC vise à faire acquérir les savoirs professionnels suivants en :

- Prospection / négociation, communication, gestion de secteur, management de l'équipe commerciale et maîtrise des TIC,
- et les qualités commerciales telles que :
- persévérance, esprit d'équipe, sens des initiatives, adaptabilité, rigueur.

LE STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Ce stage est de 16 semaines (dont 6 semaines consécutives).

Il se déroule dans une ou deux entreprises ou organisations dont l'activité principale est la commercialisation de biens et services auprès d'une clientèle de particuliers ou professionnels.

Ex : Concession automobile, Immobilier, Banque, Assurance, Distribution ...

Durant ce stage, l'étudiant doit réaliser un **projet professionnel commercial**.

Ex : enrichir le portefeuille clients, développer un secteur géographique, promouvoir une gamme de produits...

Ce projet commercial doit :

- répondre à un besoin défini par l'entreprise (Ex : développer une clientèle)
- atteindre un objectif (Ex : augmenter le chiffre d'affaires)
- mettre en œuvre un plan d'actions (Ex : cibler ses prospects, segmenter sa cible, constituer un fichier, visiter et négocier, assurer le suivi clientèle, ...)

Il nécessite l'utilisation des **TIC** (Technologies de l'Information et de la Communication).

Ex : Logiciel de gestion de la relation client, de traitement d'enquêtes, de création de pages WEB, ...

Ce projet vise à développer chez l'étudiant :

- L'autonomie,
- Le sens des responsabilités,
- La capacité à gérer son temps,
- La capacité à organiser son travail.

Pour mener à bien ce projet commercial, l'étudiant dispose **d'une journée par semaine**, consacrée à la préparation du projet programmé avec l'entreprise. Ce sont les **missions préparatoires**.

Cette journée peut s'effectuer dans l'entreprise ou dans l'établissement scolaire pendant l'horaire hebdomadaire prévu à cet effet.

Ces missions préparatoires visent à acquérir des compétences préalables, indispensables à la réalisation du projet. Ex : Maîtrise d'un logiciel commercial spécifique, découverte des produits ou services à vendre, ...

SA PREPARATION S'ARTICULE AUTOUR D'UNE DOUBLE FORMATION

Pratique

- ✓ 16 semaines de stage professionnel sur les 2 ans
- ✓ Une journée de missions préparatoires par semaine.

Théorique

- ✓ Français (2h/semaine)
- ✓ Economie/droit (6h/semaine)
- ✓ Gestion de clientèle (5h/semaine)
- ✓ Anglais (3h/semaine)
- ✓ Relation client (5h/semaine)
- ✓ Management de l'équipe commerciale (3h/semaine)
- ✓ Gestion de projet (6h/semaine)

APRES LE BTS NRC

Entrer sur le marché du travail

- ✓ Négociateur
- ✓ Conseiller clientèle
- ✓ Prospecteur
- ✓ Assistant chef de rayon
- ✓ Chef des ventes...

Poursuivre des études complémentaires

- ✓ Licences professionnelles
- ✓ Intégration dans les écoles supérieures de commerce et autres écoles spécialisées...