

## 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](http://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...