Les modalités :

- La réalisation d'un **projet commercial sur deux ans**
- **Une journée par semaine** pour réaliser des missions de préparation et de suivi du projet
- **15 semaines de stages** :

  - **1ère année :** janvier/février et mai/juin
  - **2ème année** : novembre/décembre

Une équipe d'enseignantes expérimentées, soucieuse de la réussite des étudiants

Lycée François Mauriac
1 rue Henri Dunant
33015 Bordeaux Bastide
☎ : 05.56.38.52.82
Btsnrcmauriac@gmx.fr

Lycée François MAURIAC BORDEAUX

BTS NRC

Négociation et Relation Client

Vous avez des projets commerciaux

Nous sommes les étudiants qu'il vous faut !!

Le B.T.S a pour objectif de former des vendeurs manageurs commerciaux qui pourront intégrer et soutenir votre équipe commerciale afin de

- Contribuer à la croissance de votre C.A.
- Participer à l'efficacité de votre politique commerciale
- Prospecter et fidéliser votre clientèle
- Inscrire leur activité dans une logique de réseau et de travail collaboratif

Nos atouts :

- Une formation alternée sous statut scolaire :

15 semaines de stages + tous les vendredis.

- Une formation résolument professionnelle
- Des connaissances pointues dans les T.I.C.
- Un sens des responsabilités et une réelle autonomie

Les projets que nous pouvons réaliser pour votre entreprise :

- Test d'une nouvelle cible commerciale
- Prospection-vente sur secteur géographique à « défricher »
- Animation du réseau de prescripteurs
- Accompagnement du lancement d'un nouveau produit
- Amélioration du référencement d'un produit en GMS
- Fidélisation d'une clientèle et enrichissement du S.I.C.
- Gestion d'un secteur géographique ou de clientèle
- Réactivation de clients inactifs
- Relance de propositions commerciales
- Gestion et suivi de campagnes de marketing direct
- Management d'une équipe de commerciaux juniors
- Implantation d'un logiciel de Gestion de la Relation Client
- Et toute autre mission susceptible de soutenir vos équipes commerciales...