

<http://www.studyrama.com/>

<http://www.onisep.fr/>

BTS Négociation et relation client

Ministère(s) de tutelle : Ministères chargés de l'Education nationale, de l'enseignement supérieur et de la recherche

Durée totale de la formation : 2 ans

Niveau terminal d'études : Bac + 2

Accès à la formation

Principale(s) formation(s) :

- bac général ES série économique et sociale profil langues vivantes
- bac général ES série économique et sociale profil mathématiques appliquées
- bac général ES série économique et sociale profil sciences économiques et sociales
- bac général L série littéraire profil lettres art - arts du cirque
- bac général L série littéraire profil lettres art - arts plastiques
- bac général L série littéraire profil lettres art - cinéma audiovisuel
- bac général L série littéraire profil lettres art - danse
- bac général L série littéraire profil lettres art - histoire des arts
- bac général L série littéraire profil lettres art - musique
- bac général L série littéraire profil lettres art - théâtre expression dramatique
- bac général L série littéraire profil lettres classiques
- bac général L série littéraire profil lettres langues
- bac général L série littéraire profil mathématiques
- bac général S série scientifique profil biologie écologie agronomie
- bac général S série scientifique profil mathématiques
- bac général S série scientifique profil physique chimie
- bac général S série scientifique profil sciences de l'ingénieur
- bac général S série scientifique profil sciences de la vie et de la terre
- bac pro Services (accueil assistance conseil)
- bac techno STG sciences et technologies de la gestion spécialité communication et gestion des ressources humaines
- bac techno STG sciences et technologies de la gestion spécialité comptabilité et finance d'entreprise
- bac techno STG sciences et technologies de la gestion spécialité gestion des systèmes d'information
- bac techno STG sciences et technologies de la gestion spécialité mercatique (marketing)

Statistiques : Année de référence : 2006

Profil des admis : bac STT (56 %), bac pro (19 %), bac ES (13,6 %)

Descriptif

Le titulaire du BTS est un vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en oeuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

Il peut devenir attaché commercial, animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur.

Poursuite d'études

Le titulaire de ce BTS peut éventuellement poursuivre une formation commerciale à l'université, en licence LMD ou en licence professionnelle, en école spécialisée (ex.cycle supérieur d'un Institut de force de vente (IFV)) ou en

école supérieures de commerce par le biais des admissions parallèles.

Exemple(s) de formations possibles :

- Bachelor en marketing et affaires internationales (ACI)
- Diplôme de l'école supérieure de commerce de Nice
- licence Droit, économie, gestion mention sciences de gestion
- licence pro Commerce spécialité commerce et distribution option vente, cadre commercial
- licence pro Droit, économie, gestion commerce spécialité commerce, distribution
- licence pro Droit, économie, gestion commerce spécialité métiers de la vente
- licence pro Sciences économiques et de gestion commerce spécialité marketing des produits financiers et d'assurance

Débouchés

Exemple(s) de métiers accessibles :

- agent(e) général(e) d'assurances
- attaché(e) commercial(e)
- chargé(e) de clientèle banque
- chef des ventes
- gestionnaire de contrats d'assurance
- guichetier(ière)
- technico-commercial(e) en agroalimentaire
- télévendeur(euse)
- vendeur(euse)
- vendeur(euse) en micro-informatique et multimédia

Où se former

Dans la France Entière : 402 établissement(s)

Sources et ressources

Publications de l'Onisep :



Les Métiers de l'automobile

- + d'infos

Les Métiers du marketing et de la vente

- + d'infos

Autres publications :

Négociation et relation client : un nouveau BTS dans le paysage des formations commerciales