



BTS Négociation Relation Client

SUD MANAGEMENT

BAC +2

Le BTS Négociation Relation Client a pour objectif de former des vendeurs, managers commerciaux, qui vont au devant des clients et qui gèrent la relation commerciale dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribuent ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires

PUBLIC

Toute personne titulaire du baccalauréat souhaitant assurer des activités de commercial itinérant et d'évoluer vers des fonctions de manager d'une force de vente

OBJECTIFS

Le technicien supérieur sera capable d'assurer les missions suivantes :

- Vente et négociation
- Gestion commerciale
- Communication
- Animation d'une force de vente

VALIDATION

Brevet de Technicien Supérieur (BTS) délivré par le Ministère de l'Education Nationale

ORGANISATION ET DURÉE

Formation en Alternance

Contrat de travail de 24 mois :

- 25% du temps en formation
- 75% du temps en entreprise

DÉBOUCHÉS

- Promoteur des ventes
- animateur des ventes
- Délégué commercial
- Conseiller commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable de secteur
- Chef des ventes
- Chargé de clientèle

CONTACT

Sud Management
Sébastien SLAVIK
Tél : 05 53 77 24 24
E-mail : s.slavik@sudmanagement.fr

www.cci47.fr



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE DE
LOT-ET-GARONNE