



# BTS Négociation Relation Client

Diplôme Éducation Nationale, Bac +2 – *Alternance ou initial*

## Le métier

La prospection est une activité incontournable du métier de commercial. Prendre des parts de marché est l'élément moteur dans ce métier. Représentants de commerce et agents commerciaux prospectent à partir d'éléments établis par le service marketing ou après avoir effectué des recherches dans la presse ou la veille de marchés. Régulièrement au volant de leur véhicule, ils visitent une clientèle, négocient et concluent des contrats de vente pour le compte d'une ou plusieurs entreprises. Un suivi régulier des dossiers leur permet d'évaluer la satisfaction du client, d'anticiper leurs besoins en leur proposant des prestations ou produits adaptés, et ainsi de créer un partenariat sur le long terme.

## Les objectifs de la formation

Acquérir un esprit et une démarche mercatiques, une culture économique, commerciale, industrielle et des approches méthodologiques centrées sur la clientèle, les marchés et les produits. Être capable de communiquer avec le marché et l'entreprise, de prospecter, de négocier, de vendre, d'organiser son activité, de gérer un secteur, de contribuer à l'élaboration de la stratégie d'entreprise, d'organiser et d'animer la force de vente.

## Examen du BTS

### Épreuves obligatoires

> Français	Coeff. 3	4 h	Écrit
> Communication en Langue vivante étrangère I	Coeff. 3	30 mn	Oral*
> Économie - Droit	Coeff. 3	4 h	Écrit
> Communication commerciale	Coeff. 4	40 mn	Oral*
> Management et gestion d'activités commerciales	Coeff. 4	5 h	Écrit
> Conduite et présentation de projets commerciaux	Coeff. 4	1 h	Pratique

### Épreuve facultative

Communication en langue vivante étrangère II	Coeff. 2	20 mn	Oral*
--	----------	-------	-------

\* précédé d'un temps de préparation égal à celui de l'épreuve.