

GROUPE ECOLE PRATIQUE - CCI MARSEILLE PROVENCE

1, rue Saint Sébastien - 13 006 Marseille
T → 04 91 14 37 94 / F → 04 91 14 26 81 / M → corine.petronio@ccimp.com

LE NIVEAU DU DIPLÔME ET LA DURÉE DE LA FORMATION

Le diplôme national du **BTS Négociation et Relation Client**, référencé par le Ministère de l'Education Nationale au niveau III (bac+2) par arrêté en date du 29/07/03, est une formation supérieure qui prépare en 2 ans aux mécanismes généraux de la fonction commerciale, en vue de gérer à terme la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

LES MÉTIERS À L'ISSUE DE LA FORMATION

La qualification obtenue permet d'intégrer la vie professionnelle selon 3 axes principaux, en fonction de l'employeur :

- **Le soutien à l'activité commerciale** : prospecteur, animateur des ventes, animateur réseau...
- **La relation-client** : délégué ou attaché commercial, responsable de portefeuille clients, responsable comptes-clés, agent commercial, négociant-distributeur...
- **Le management des équipes commerciales** : responsable des ventes, responsable d'équipes de prospection, responsable de secteur...

LES CONDITIONS D'ADMISSION

Niveau d'études requis : **baccalauréat**.

Le futur candidat devra faire preuve de dynamisme, de curiosité, de créativité, de pragmatisme, avoir le sens du contact et le goût de la communication.

LE CURSUS PÉDAGOGIQUE

Une formation de 1 350 heures sur 2 années :

- **Enseignement général** : culture générale et expression, économie générale et d'entreprise, droit, anglais,
- **Enseignement technique** : communication et négociation, gestion commerciale et management, marketing, gestion de projet, technologies de l'information et de la communication.

LE RYTHME D'ALTERNANCE ECOLE / ENTREPRISE

Le rythme d'alternance hebdomadaire : 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise. L'alternance Ecole / Entreprise permet à l'apprenti de se confronter aux réalités concrètes et opérationnelles du métier, d'appréhender les mécanismes généraux de la fonction de commercial. Pour l'entreprise, c'est l'occasion de former ses futurs collaborateurs en les impliquant fortement dans son action commerciale.

----- Centre de Formation d'Apprentis Interconsulaire Méditerranée

----- Siège : 1, rue Saint Sébastien - 13 006 Marseille

----- T → 04 91 14 28 26 / F → 04 91 14 26 93

----- M → cfaim@ccimp.com / S → www.apprentissage-cci.com

----- Avec le concours du Conseil Régional PACA



CFA
Interconsulaire Méditerranée