



BTS NÉGOCIATION RELATION CLIENT

➤ Objectifs

Etre capable de soutenir l'activité commerciale, de gérer la relation clientèle, de négocier, de manager des équipes commerciales, de promouvoir l'activité commerciale de l'entreprise et de budgétiser des actions.

➤ Contenu

Culture et expression française

- Economie générale
- Economie d'entreprise
- Langue
- Droit et management des entreprises.
- Gestions de clientèles
- Relation client
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion de projet

➤ Organisation pédagogique

Un poste informatique par personne relié à Internet Haut Débit.

Remise de supports pédagogiques .

Une formation individualisée qui prend compte des acquis de chacun.

➤ Financement

Variable en fonction du statut de la personne et selon les modalités de prise en charge de l'OPCA : Organisme Paritaire Collecteur Agréé.

Ce module peut faire l'objet d'une prise en charge dans le cadre du CIF :

Congé Individuel de Formation ou du contrat de professionnalisation.

