



BTS Négociation et relation client

Le diplôme

Le candidat est présenté à l'examen d'Etat BTS Négociation et relation client à l'issue de la formation.

Il reçoit, en outre, un certificat professionnel de la CCI de Versailles Val-d'Oise/Yvelines délivré conjointement avec l'entreprise d'accueil.

Les objectifs de la formation

Préparer de futurs professionnels de la vente, orientés vers la satisfaction de la clientèle, en cohérence avec les objectifs fixés par l'entreprise.

Perspectives professionnelles

A court terme :

- Commercial junior
- Chargé d'affaires
- Conseiller de clientèle

A moyen terme :

- Commercial senior
- Animateur des ventes et de réseaux
- Chef des ventes
- Responsable de secteur

Secteurs d'activité

Le titulaire du diplôme pourra exercer ses compétences dans des entreprises de distribution, de biens ou de services (vente aux intermédiaires, aux prescripteurs et aux utilisateurs), en vente en face à face et à distance



**VENTE
MARKETING**

Nos partenaires

Caisse d'Epargne, Malakoff Médéric, Neuf Cegetel, Citroën, Renault, Peugeot, Volvo, Axa

Déroulement de la formation

La formation se déroule sur 2 ans (1 400 heures) sur le mode de l'alternance école-entreprise :

- 1 semaine à l'ITEVEC
- 1 semaine en entreprise

Conditions légales

- Etre âgé de moins de 26 ans
- Conclure un contrat d'alternance avec un employeur agréé ou habilité

Modalités d'inscription

Après étude du dossier et entretien de motivation. Recrutement à partir de mars pour une rentrée début septembre

Pré-requis

Etre titulaire du Bac

Rémunération et contrat de travail

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier par lequel un employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer à un jeune travailleur une formation professionnelle méthodique et complète, dispensée pour partie en entreprise et pour partie au CFA.

Sous réserve de dispositions conventionnelles ou contractuelles plus favorables, l'apprenti

perçoit un salaire dont le montant varie en fonction de son âge et de sa progression dans le ou les cycles de formation faisant l'objet de l'apprentissage. Cette rémunération est calculée sur un pourcentage du SMIC variable de 25% à 78%.

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat d'apprentissage.
(source dictionnaire permanent social 2008)

Cette formation est également accessible dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat de professionnalisation.



Programme de la formation

Enseignement général :

- Français
- Anglais commercial
- Economie générale
- Management des entreprises
- Droit

Enseignement professionnel :

- Gestion de clientèle
- Relation client
- Management de l'équipe commerciale
- Outils de gestion commerciale : outils comptables, mathématiques et informatiques
- Gestion de projet

Exemples de travaux confiés en entreprise dans le cadre de l'apprentissage

- Création et qualification de fichiers
- Opération de marketing direct (mailing, promotion des ventes)
- Elaboration d'outils d'aide à la vente (argumentaires, fiches produits...)
- Prospection téléphonique et physique
- Etablissement de devis
- Démonstration de produits
- Animation de stands et points de vente
- Négociation-vente
- Actions de merchandising
- Analyse, suivi et fidélisation de clientèle
- Gestion de secteur
- Participation à l'animation d'une force de vente

Poursuite d'études envisageable

- Licence pro Management et gestion commerciale spécialisée intérim et métiers de l'emploi
- Manager en ingénierie d'affaires

Contacts :

Karine BRIET
Chargée relations
entreprise

Eric JEAN
Responsable
pédagogique

Tél : 01 39 04 27 78
itevec@versailles.cci.fr

ITEVEC

26 ter, rue d'Hennemont
78100 Saint-Germain-en-Laye

www.itevec.com



COMMISSION EUROPÉENNE
Fonds social européen

île de France



CCI

École de la

**Chambre de commerce et d'industrie
Versailles Val-d'Oise / Yvelines**