

# Sup Exup

## BTS NÉGOCIATION & RELATION CLIENT

### Acquisition de pratiques professionnelles

Cette formation vous prépare aux métiers de la vente : animateur réseau, négociateur, prospecteur, vendeur sédentaire ou itinérant, responsable publicité...

Les entreprises concernées appartiennent à tous les secteurs d'activités et sont de toutes tailles (entreprises de distribution, entreprises de prestation de services).

### Missions en entreprise

- » **Vente et gestion de la relation client**
  - » Création et développement de la clientèle
  - » Négociation - vente
  - » Création durable de valeur dans la relation client
- » **Production d'informations commerciales**
  - » Intégration du système d'information commerciale
  - » Gestion de l'information commerciale
  - » Contribution à l'amélioration du système et à l'organisation de l'équipe commerciale
- » **Organisation et management de l'activité commerciale**
  - » Pilotage de l'activité commerciale
  - » Évaluation de la performance commerciale
  - » Participation à la constitution et à l'organisation de l'équipe commerciale
- » **Mise en œuvre de la politique commerciale**
  - » Déclinaison de l'offre commerciale dans ses différentes dimensions
  - » Adaptation et mise en œuvre du plan d'actions commerciales
  - » Participation à l'évolution de la politique commerciale

### Orientation Post-BTS

Le BTS Négociation et Relation Client (diplôme d'État) vous permettra d'intégrer :

- » soit un BAC +3 DEESMA (Marketing) ou DEESARH (Ressources Humaines)
- » soit un BAC +3 CQP Négociateur Immobilier
- » soit une entreprise au poste de responsable d'une équipe commerciale, responsable de magasin, technicien supérieur commercial...

» **SupExup Montpellier Aéroport**  
Aéroport de Montpellier  
CS60042  
34137 Mauguio CEDEX

» **SupExup Béziers Centre**  
31 Rue Paul Pellisson  
34500 Béziers

<http://www.supexup.fr>  
email : [supexup@supexup.fr](mailto:supexup@supexup.fr)  
Tél : 04 99 13 63 50  
Fax : 04 99 13 63 53

Tél : 04 67 36 08 42  
Fax: 04 67 48 52 25



## Pré-requis

**Nota Bene :** l'intégration de l'étudiant à cette section implique l'adoption d'un code vestimentaire «entreprise».

### » Les qualités

Excellente présentation, autonomie, maîtrise de l'expression orale, sens du contact humain, sens des responsabilités, goût pour la négociation et les déplacements, esprit d'initiative.

### » Le niveau d'études

Obtention d'un bac général, technique ou professionnel. Niveau bac sur dérogation.

## Organisation et suivi pédagogique

SupExup prépare ce diplôme en deux ans :

### » En formation initiale

- » Le stage en milieu professionnel est d'une durée globale de 16 semaines réparties sur les deux années dont 6 semaines consécutives obligatoires en fin de 1<sup>ère</sup> année. Les semaines restantes peuvent être fractionnées.

### » En formation professionnelle

- » **Alternance :** 2 jours en formation et 3 jours en entreprise (contrat de professionnalisation).
- » **Formation continue :** en Congé Individuel de Formation (CIF) pour les salariés d'entreprise ou les demandeurs d'emploi.
- » **Insertion :** Plan Régional Qualifiant (PRQ).

L'équipe pédagogique est composée de professeurs expérimentés pour les cours généraux (français, anglais, droit, économie...) et d'intervenants issus des entreprises pour les enseignements professionnels (mercatique et gestion commerciale...).

Pendant toute la formation, vous bénéficiez d'un suivi personnalisé de l'équipe pédagogique de SupExup, du tuteur du centre de formation et du tuteur professionnel en entreprise, ainsi que d'examens blancs pour évaluer vos compétences par rapport à l'examen final.

## Examen Final

Matières	Épreuve	Durée	Coefficient
Français	Écrite	4 h 00	3
Langue vivante étrangère	Orale	30 min	3
Économie et droit	Écrite	4 h 00	2
Management des entreprises	Écrite	3 h 00	1
Management et gestion d'activités commerciales	Écrite	5 h 00	4
Communication commerciale	Orale	40 min	4
Conduite et présentation de projets commerciaux	Orale	1 h 00	4