

BILLIERES FORMATION

18 rue du 14 juillet
31 100 TOULOUSE
Tél : 05 62 485 485
Métro ARENES



ALTERNANCE
FORMATION
ENTREPRISE

B.T.S. N.R.C.
Négociation et
Relation Client

DIPLÔME D'ETAT

Cycle alternance

Contrat
de professionnalisation
De 2 ans

Début des cours : septembre

**ALTERNANCE
FORMATION
ENTREPRISE**

BTS N R C

**Sous Contrat de
PROFESSIONNALISATION**

Une équipe pédagogique
efficace

PUBLIC

Le contenu pédagogique de la formation en alternance

Les candidats doivent être titulaires d'un NIVEAU BAC (général, technologique ou professionnel)

L'admission se fait sur dossier et entretien de motivation.

FORMATION GENERALE

Français
Langue vivante étrangère
Economie
Droit

FORMATION PROFESSIONNELLE

Mercatique
Gestion commerciale
Management commercial
Communication Négociation
Technologies commerciales

Les épreuves à l'examen

EPREUVES	DUREE	COEF	EPREUVES	DUREE	COEF
Français Ecrit	4H	3	Management et gestion d'activités commerciales Ecrit	5H	4
Epreuve obligatoire Communication en langue vivante étrangère Oral	30mn Préparation+ 30mn	3	Conduite et présentation de projets commerciaux Pratique	1H	4
Economie Droit Ecrit	4H	3	Epreuve facultative Communication en langue vivante étrangère Oral <i>Différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire</i>	20mn	
Communication commerciale Oral	40mn Préparation+ 40mn	4			

Alternance
entreprise-formation
Sous contrat
Professionnalisation

BILLIERES
FORMATION

FORMATION DIPLOMANTE

LA POURSUITE
D'ETUDES

Licence professionnelle de spécialisation

Ecole supérieure de commerce

IUP

Objectifs
PROFESSIONNELS

VENTE ET GESTION DE LA RELATION CLIENT

Création et développement de clientèles

Négociation — Vente

Création durable de valeur dans la relation client

PRODUCTIONS D'INFORMATIONS COMMERCIALES

Intégration du système d'information commerciale

Gestion de l'information commerciale

Contribution à l'amélioration du système d'information commerciale

ORGANISATION ET MANAGEMENT DE L'ACTIVITE COMMERCIALE

Pilotage de l'activité commerciale

Evaluation 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 commerciale

Participation à l'évolution de la politique commerciale

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1200 HEURES EN FORMATION

Le rythme de l'alternance est en moyenne de

2 jours en formation, 3 jours en entreprise

UN METIER
APRES LE BAC

► Soutien à l'activité commerciale:

prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur réseau...

► Relation client:

vendeur, représentant, commercial, conseiller de clientèle, chargé d'affaires, agent commercial..

► Management des équipes commerciales:

chef des ventes, responsable des ventes, responsable d'équipes de prospection, responsable de secteur...

Le contrat de professionnalisation remplace les contrats de qualification, d'adaptation et d'orientation. Il permet de suivre une formation sur mesure, d'acquérir une qualification reconnue et de réussir l'insertion professionnelle.

Type de contrat

Cette formation se déroule dans le cadre d'un contrat de Professionnalisation d'une durée de **24 mois**.

Rémunération

	Au moins titulaire d'un bac pro, d'un titre ou diplôme professionnel de même niveau	Autre
Moins de 21 ans	65% du SMIC	55% du SMIC
21 - 25 ans	80% du SMIC	70% du SMIC

REDUCTION FILLON

Tutorat

Un tuteur désigné par l'employeur (salarié de l'entreprise) accueille et guide pendant toute la durée du contrat. Il organise l'activité de façon à permettre l'acquisition des savoir-faire professionnels.

Un pied à l'école, Un pied en entreprise, Deux pieds dans l'emploi
Acquérir une expérience professionnelle tout en bénéficiant d'une formation diplômante

RENSEIGNEMENTS ET FORMATION

18 rue du 14 Juillet
31 100 TOULOUSE Métro ARENES
Tél : 05-62-485-485 Fax : 05-62-485-486

● Laurence DUNYACH
● e mail : stecp@orange.fr
● www.itp-billieres.com