

Métiers du commerce et de la distribution



CFA de l'Académie de Toulouse

75 rue Saint Roch
BP 7203
Tél. 05 36 25 71 83
Mél. : cfa-acad@ac-toulouse.fr

BTS Négociation Relation Client

Le BTS NRC forme les futurs commerciaux des entreprises. Il s'inscrit dans un nouveau contexte de mutation des métiers commerciaux dans lequel les managers doivent gérer la relation client dans sa globalité de la prospection jusqu'à la fidélisation.

Les missions principales du technicien supérieur « Négociation Relation Client »

- Vente et gestion de la relation client ;
- Production d'informations commerciales ;
- Organisation et management de l'activité commerciale ;
- Mise en œuvre de la politique commerciale.

La formation est organisée autour des Technologies de l'Information et de la Communication « TIC » dont la maîtrise conditionne la performance et la productivité commerciale.

Qualités requises

Le sens des relations humaines, l'initiative, l'autonomie, la persévérance, l'esprit d'équipe, le sens de l'organisation, le goût du challenge et le sens de la performance liés à l'atteinte des objectifs commerciaux, le dynamisme.

Formation

Le BTS NRC est ouvert à tous les élèves de Terminale titulaires d'un baccalauréat : Général, Technologique, Professionnel. Ainsi qu'aux étudiants intéressés par une première année d'études supérieures. Il est possible d'exercer des métiers diversifiés tels que commercial, chargé de portefeuilles clients, conseiller clientèle, animateur réseau et à plus long terme le titulaire du BTS NRC peut évoluer vers des postes de cadres commerciaux tels que responsable de secteur ou des ventes, directeur commercial, chef des ventes.

Le titulaire du BTS NRC peut décider de poursuivre sa formation commerciale à l'Université :

- En licence LMD ;
- En licence professionnelle ;
- En école spécialisée (ex. : cycle supérieur d'un institut de force de vente) ;
- À l'année de préparation aux concours des grandes écoles de commerce ;
- Directement en école de commerce par le biais des admissions parallèles.

Métiers du commerce et de la distribution

L'Apprenti

Tableau des rémunérations en fonction de l'âge et de l'ancienneté du contrat.
(au 1^{er} janvier 2016)

	1 ^{re} année	2 ^e année	3 ^e année
16/17 ans	25% du Smic soit 366,65 euros	37% du Smic soit 542,65 euros	53% du Smic soit 772,31 euros
18/20 ans	41% du Smic soit 601,31 euros	49% du Smic soit 718,64 euros	65% du Smic soit 953,30 euros
21 ans et plus	53% du Smic soit 772,31 euros	61% du Smic soit 894,64 euros	78% du Smic soit 1143,96 euros

sauf conventions collectives et branches

- le salaire de l'apprenti ne subit aucune retenue pour cotisations sociales, et n'est pas imposable
- l'apprenti bénéficie des prestations de sécurité sociale
- les prestations familiales sont conservées par les parents jusqu'aux 20 ans de l'apprenti
- une carte étudiant pour chaque apprenti, offrant des réductions de tous ordres : cinéma, spectacle, transport...

L'Entreprise

- une entreprise de moins de 11 salariés qui recrute un apprenti mineur peut bénéficier d'une aide forfaitaire de 1 100 € versée chaque trimestre, soit 4 400 € pendant la première année du contrat.
- soutien à l'effort de formation : 1 000 € par an (pour les entreprises de moins de 11 salariés).
- crédit d'impôt en faveur des entreprises : 1 600 € par apprenti présent depuis au moins 6 mois.
- exonération des cotisations patronales de sécurité sociale.
- les entreprises de moins de 11 salariés sont exonérées totalement des cotisations patronales et salariales.
- les frais de formation sont couverts par la taxe d'apprentissage.

Contact

LGT Marcelin Berthelot
14 rue François Longaud 31078 Toulouse cedex 4
Tél. 05 62 25 51 12 - Fax : 05 62 25 51 13 - Mél. : 0310039z@ac-toulouse.fr

Proviseur : Frédéric CROS
Directeur délégué aux enseignements technologiques et professionnels : : Corinne CUTAJAR
Coordonnateur pédagogique : Ghislain Bernard - Tél. 05 34 25 68 06 - Mél. ghislain.bernard@ac-toulouse .fr