

## LE MÉTIER

C'est un commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires et au développement de l'activité de l'entreprise.

Il est appelé à évoluer vers des fonctions d'encadrement d'équipes commerciales.

## LE PROFIL

- Curieux, persévérant, motivé,
- Mobile et disponible,
- Esprit d'initiative et créativité,
- Sens des contacts humains, présentation soignée.

## LES DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le technicien supérieur en Négociation et Relation Client fait partie intégrante de l'organisation commerciale et exerce son activité dans des organisations ou entreprises de toutes tailles.

Les métiers : chargé de clientèle, chargé d'affaires, animateur des ventes, conseiller commercial, chef des ventes, responsable de secteur...

## LES POURSUITES D'ÉTUDES

- Licences et Licences Professionnelles
- IUP
- Ecoles supérieures de Commerce...

## NATURE DE LA FORMATION

UNITÉS DE FORMATION	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année
Français	1 h + (1h)	1h + (1h)
Langue Vivante 1	2 h + (1h)	2 h + (1h)
Langue Vivante 2 (facultative)	2 h	2 h
Economie Générale	2 h	2 h
Droit	2 h	2 h
Management des Entreprises	2 h	2 h
Gestion de clientèles	4 h + (1 h)	4 h + (1 h)
Relation client	2 h + (3 h)	2 h + (3 h)
Management de l'équipe commerciale	2 h + (1h)	2 h + (1h)
Gestion de Projet	2 h + (4h)	2 h + (4h)
Langue Vivante 2 facultative	2 h	2 h

→ L'heure entre parenthèses correspond aux TD en groupes

→ Périodes de formation professionnelle : l'étudiant mène des projets commerciaux durant 16 semaines de stage réparties sur les deux années d'enseignement et également des journées hebdomadaires.

## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

ÉPREUVES ÉCRITES	COEF	DURÉE
Culture et expression en langue française	3	4h
Économie – Droit	2	4 h
Management des entreprises	1	3h
Management et Gestion des activités commerciales	4	5h

### ÉPREUVES ORALES

Langue Vivante Etrangère 1	3	30 mn
Communication commerciale	4	40 mn en CCF *

### ÉPREUVE PRATIQUE

Conduite et présentations de projets commerciaux	4	1h
--	---	----

### ÉPREUVE FACULTATIVE

Langue Vivante Etrangère 2	2	20 mn
----------------------------	---	-------

\* Contrôle en cours de formation