



## LIEU DE LA FORMATION

LYCÉE VICTOR-LOUIS  
2 AVENUE DE THOUARS  
33405 TALENCE

## PUBLIC CONCERNÉ

- Salariés en alternance (contrat de professionnalisation ou périodes de professionnalisation)
- Salariés en Congé individuel de Formation (CIF)
- Salariés en reconversion (CSP)
- Demandeurs d'emploi et
- Individuels payants.

## PRÉ-REQUIS

Au minimum un baccalauréat ou une autre certification de niveau IV.

## DÉBUT DE LA FORMATION

17/09/2018

## DÉTAILS DATE DE LA FORMATION

Période de la préparation du NRC Négociation Relation Client : du 17 septembre 2018 au 30 juin 2020

## MODALITÉS DE FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF transition Professionnelle (ex CIF)
- Financement personnel
- Formation en alternance
- Plan de développement des compétences

## FRAIS D'AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

20€

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Obtenir le BTS NRC Négociation Relation Client, diplôme de niveau III
- Être capable de participer à l'intelligence commerciale de l'organisation et de contribuer à l'efficacité de la politique commerciale en :
  - gérant la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation,
  - en contribuant ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires compatible avec une optique de développement durable et en inscrivant son activité dans une logique de réseau et en privilégiant le travail coopératif.

## CONTENU DE LA FORMATION

Le BTS NRC Négociation Relation Client regroupe les matières générales (culture, langue étrangère, économie, droit et management) et professionnelles (communication commerciale, management et gestion des activités commerciales et conduite et présentation de projets commerciaux).  
Minimum de 1100 heures de formation sur 2 ans et 16 semaines de stage en entreprise.

## CONDITIONS DE FORMATION

**Alternance de 2 jours/semaine en centre de formation soit les lundis et mardis**, et 3 jours en entreprise, avec un suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise.

Face à face pédagogique, travail individualisé et en groupe, études de cas et simulations orales.

Salles informatisées, équipées de logiciels spécifiques.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

**Contrôle en Cours de Formation (C.C.F.) sur toutes les épreuves d'examen** sauf l'épreuve E5 « Management et gestion des activités commerciales ».

Délivrance du BTS NRC Négociation Relation Client sinon d'une attestation de formation.

## CONDITIONS D'ADMISSION

Recrutement sur dossier de candidature et tests de sélection.

Ateliers de travail proposés sur R.V. pour la recherche d'entreprises.

## PROFIL DES INTERVENANTS

Les formateurs certifiés et agrégés du lycée Victor-Louis, habilités par l'Éducation nationale à préparer au diplôme, à mettre en œuvre le C.C.F et à faire passer toutes les épreuves du B.T.S.

## VOS CONSEILLERS DES AGENCES DE GIRONDE

Nancy VACHET  
Coordonnatrice de formation -  
Renseignements et  
accompagnement  
nancy.vachet@greta-cfa-  
aquitaine.fr  
05 57 01 90 08  
06 20 83 03 69

Marie-José NAVERES  
Conseillère en Formation  
Continue  
marie-jose.naveres@greta-cfa-  
aquitaine.fr  
06 71 70 71 11

Alicia SCROUP PEREZ  
Assistante de Formation  
Alicia.Scrouperez@greta-cfa-  
aquitaine.fr  
05 56 56 04 28