



DIPLÔME DU MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE – NIVEAU III

Le titulaire du BTS NRC est un vendeur-manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation. Il est la première interface entre l'entreprise et son marché. À ce titre, il participe à l'intelligence commerciale de l'organisation et contribue à l'efficacité de la politique commerciale. En fonction de son expérience et de ses qualités, il peut devenir responsable d'une équipe commerciale, de taille variable selon l'organisation qui l'emploie.

OBJECTIFS

Quatre fonctions essentielles caractérisent son activité :

- être capable de **vendre** et savoir **gérer** la relation client
- savoir **produire** des informations commerciales
- savoir **organiser** et **manager** l'activité commerciale
- être en capacité de **mettre en œuvre** la politique commerciale

PRÉREQUIS

Titulaire d'un Bac ou d'un niveau Bac, d'un titre de niveau IV, selon la modalité de formation choisie

PUBLICS VISÉS

Individuels, salariés, demandeurs d'emplois

VALIDATION

Diplôme BTS Éducation Nationale

MODALITÉS D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Admission sur dossier, tests et entretien individuel

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Formateurs habilités par l'Éducation Nationale avec une expérience significative.
- Jeux de rôles, études de cas, cas pratiques progressifs, logiciels adaptés à la filière de formation
- Salles équipées d'ordinateurs avec imprimante partagée

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Intermédiaire** : devoirs sur table, 2 examens blancs par an, rapports, soutenances, challenges commerciaux (les Négociales)
- **Finale** : Examen terminal de l'Éducation Nationale

MODALITÉS DE FORMATION EN ALTERNANCE

- **En 2 ans – 1100 Heures** (2 jours de cours / semaine): contrat de professionnalisation, période de professionnalisation, convention initiale alternée, convention de parrainage

EN INITIAL

- **En 2 ans - 1600 Heures + 16 semaines de stages** (présentiel du lundi au vendredi)
- **En 1 an - 1100 heures + 16 semaines de stage** (présentiel du lundi au vendredi) : CIF, CSP, AIF



CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION - 80H

- Capacité A : Communiquer oralement
- Capacité B : S'informer – se documenter
- Capacité C : Appréhender un message
- Capacité D : Réaliser un message
- Capacité E : Apprécier un message ou une situation

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE - 110H

- Compréhension de la langue étrangère
- Production écrite en langue étrangère
- Compréhension et production de la langue orale

ÉCONOMIE - 80H

- Thème 1 : la coordination des décisions économiques par l'échange
- Thème 2 : la création de richesses et la croissance économique
- Thème 3 : La répartition des richesses
- Thème 4 : le financement des activités économiques
- Thème 5 : la politique économique dans un cadre européen
- Thème 6 : la gouvernance de l'économie mondiale

DROIT - 80H

- Thème 1 : l'individu au travail
- Thème 2 : les structures et les organisations
- Thème 3 : le contrat, support de l'activité de l'entreprise
- Thème 4 : l'immatériel dans les relations économiques
- Thème 5 : l'entreprise face au risque

TECHNOLOGIES COMMERCIALES - 100H

- Environnement technologique du commercial
- Technologies commerciales opérationnelles

MANAGEMENT - 80H

- Entreprendre et diriger
- Élaborer une stratégie
- Adapter la structure
- Mobiliser les ressources

MANAGEMENT COMMERCIAL - 110H

- Le cadre managérial
- Les orientations managériales
- Management opérationnel

GESTION COMMERCIALE - 180H

- La gestion des marges de manœuvre dans la négociation
- La gestion de la rentabilité et du risque client
- La gestion de l'action commerciale

MERCATIQUE - 180H

- La mercatique, une démarche centrée sur le client
- Le contexte de l'action du commercial
- L'analyse de la clientèle
- L'adaptation des solutions commerciales aux cibles prospects/clients

COMMUNICATION-NÉGOCIATION - 100H

- Introduction à la communication
- La communication dans la relation professionnelle
- La communication dans la relation managériale
- Les fondamentaux de la négociation commerciale
- La négociation entreprise/particulier
- La négociation entreprise/entreprise
- La négociation entreprise/distributeurs

MODALITÉS D'OBTENTION

Epreuves Obligatoires

E1 - Culture générale et expression

E2 - Langue vivante 1

E3 - Economie - Droit

E4 - Management

E5 - Communication commerciale

E6 - Management et gestion d'activités commerciales

E7 - Conduite et présentation de projets commerciaux

Epreuve Facultative

EF1 - Langue vivante 2

Mode

Durée

Coef.

Écrit

4h

3

Oral

30 min + 30 min

3

Écrit

4h

2

Écrit

3h

1

Oral

40 min + 40 min

4

Écrit

5h

4

Pratique

1h

4

Oral

20 min + 20 min

1