



MONCEAUCITEA

*Une autre idée  
de la formation  
en alternance !*

**FORMATION GRATUITE ET  
REMUNEREE EN ALTERNANCE**

## **B.T.S. : N.R.C**

Négociation et Relation Clients

### Profil du **POSTE**

Le Technicien Supérieur est un Vendeur, Manager Commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation de la clientèle.

Son objectif doit être la croissance du chiffre d'affaires de son entreprise.

Il doit réaliser des objectifs qualitatifs et quantitatifs.

### Profil du **CANDIDAT**

Un Technicien Supérieur Négociation et Relation Clients doit avoir le sens de la communication, un esprit de synthèse et doit savoir prendre des initiatives.

### Missions en **ENTREPRISE**

Le Technicien Supérieur a les fonctions suivantes :

- Création et développement de la clientèle
- Négociation commerciale
- Fidélisation de la clientèle
- Gestion de l'information commerciale
- Amélioration du système d'information commerciale
- Organisation de l'activité commerciale
- Evaluation de la performance commerciale
- Déclinaison de l'offre commerciale
- Adaptation et mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales
- Participation à l'évolution de la politique commerciale...

### Conditions **D'ADMISSION**

Etre âgé(e) de moins de 26 ans.

**Titulaire d'un Baccalauréat ou autre équivalence.**

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

**LES PLUS**  
**MONCEAUCITEA**

*Effectif réduit  
Suivi personnalisé  
Préparation individuelle aux examens*



## Règlement D'EXAMEN

LES EPREUVES	COEF	FORME	DUREE
E 1 Français	3	ECRIT	4h00
E 2 Langue vivante étrangère	3	ORAL	30 mn de préparation + 30 mn d'entretien
E 3 Economie et Droit	2	ECRIT	4h00
E 3 Management des Entreprises	1	ECRIT	3h00
E 4 Communication Commerciale	4	ORAL	40 mn de préparation + 40 mn d'entretien
E 5 Management et Gestion d'Activités Commerciales	4	ECRIT	5h00
E 6 Conduite et Présentation de Projets Commerciaux	4	PRATIQUE	1h00
UF1 Langue Vivante (facultatif)	1	ORAL	20 mn de préparation + 20 mn d'entretien

## FINANCEMENT

- En Contrat de Professionnalisation, l'ensemble de la formation est pris en charge par l'OPCA dont dépend l'entreprise.
- Par le biais de Pôle Emploi ou de la Formation Continue : nous consulter.

### Avantages du

### CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

#### pour le salarié

- Formation en entreprise de 3 jours par semaine dans le cadre d'un CDD rémunéré.
- Acquisition d'une compétence professionnelle et d'une expérience en entreprise de 2 ans.
- Formation théorique gratuite dans le centre de formation pour la préparation du diplôme.
- Formateurs professionnels, compétents et qualifiés.

### Avantages du

### CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

#### pour l'entreprise\*

- **Exonération totale des cotisations patronales** les 12 premiers mois du contrat.
- Prime d'aide à la formation tutorale. (jusqu'à 1380 euros)
- Etudiant présent en entreprise la moitié des vacances scolaires et à temps plein en juillet et août.

\*sous conditions, nous consulter.

## Organisation de la FORMATION

- **Alternance hebdomadaire : 3 jours en entreprise et 2 jours au centre de formation.**
- 5 semaines de congés annuels à prendre en dehors des périodes de formation.

## Lieux de FORMATION

- Au centre de formation **MONCEAUCITEA** pour la partie théorique : Bordeaux.
- En entreprise pour la partie pratique.

### Rémunération du SALARIE\*

	Moins de 21 ANS	Plus de 21 ANS
Avec un Bac Professionnel	65 % du SMIC	80 % du SMIC
Avec un Bac Général	55 % du SMIC	70 % du SMIC

\*suivant convention collective