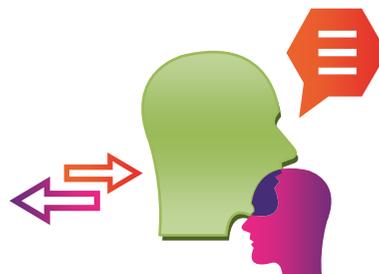


Le lycée Clément Marot. Un engagement quotidien au service de la réussite de chaque étudiant.



Qualités requises

- Curiosité
- Persévérance
- Motivation
- Mobilité et disponibilité
- Esprit d'initiative et créativité
- Sens des contacts humains
- Présentation soignée
- Ambition



Pourquoi à Clément Marot?

- Des effectifs limités à 18 étudiants par promotion pour une individualisation des approches et des stratégies d'apprentissage.
- Une équipe expérimentée.
- Des locaux neufs inaugurés en 2008. D'excellents taux de réussite aux examens



Lycée Clément Marot.
59 rue des Augustins 46000 CAHORS



Tel: 0565352517
Fax: 0565530929
0460007H@ac-toulouse.fr

<http://clement-marot.entmip.fr>



BTS Négociation Relation Client

Lycée Clément Marot
CAHORS



Une formation polyvalente

Formation générale

Français
Expression en LV étrangère

Formation économique et juridique

Economie générale
Management des entreprises
Droit

Formation appliquée à la gestion clientèle

Gestion de clientèle
Relation client
Management de l'équipe commerciale
Gestion de projet

Les horaires entre parenthèses correspondent aux TD en groupes

Année 1 Année 2

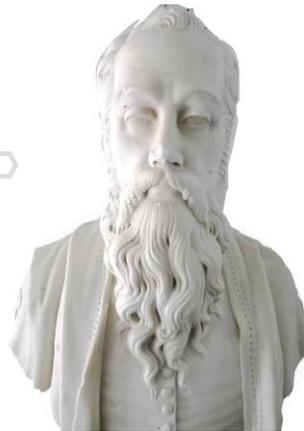
1h + (1h) 1h + (1h)
2h + (1h) 2h + (1h)

2h 2h
2h 2h
2h 2h

4h + (1h) 4h + (1h)
5h 5h
3h 3h
2h + (4h) 2h + (4h)

Quels débouchés professionnels ?

Le technicien supérieur en Négociation Relation Client fait partie intégrante de l'organisation et exerce son activité dans des organisations ou entreprises de toutes tailles. Les métiers : chargé de clientèle, chargé d'affaires, animateur de ventes, conseiller commercial, représentant, vendeur, délégué, prospecteur, employé commercial, visiteur commercial, assistant commercial,



Poursuites d'études

A l'université, en licence LMD,

En licence professionnelle dans des domaines multiples et variés....

En école spécialisée (ex. cycle supérieur d'un Institut de force de vente (IFV))

En école supérieure de commerce par le biais des admissions parallèles.

Règlement d'examen

Epreuves	Forme	Durée	Coeff.
Français	Ecrit	4h	3
Communication en LV1	Oral	30' + 30'	3
Economie et Droit	Ecrit	4h	2
Management des entreprises	Ecrit	3h	1
Communication commerciale	CCF		4
Management et gestion des activités commerciales	Ecrit	5h	4
Conduite et présentation de projets commerciaux	Pratique	1h	4
Communication en LV2 (Facultatif)	Oral	20	2



De par l'exercice de sa fonction, il pourra évoluer vers des responsabilités de chef des ventes, manager commercial, responsable commercial



Une intégration de 16 semaines en entreprise sur le cursus de 2 ans.