



Brevet de Technicien Supérieur NRC

Négociation et Relation Client

En contrat de professionnalisation

Préparez votre futur métier :

- Prospecteur des ventes Commercial
- Animateur des ventes
- Courtier
- Responsable de secteur

S'orienter vers des études supérieures

Développer des compétences en vente itinérante

Une formation + un salaire



24 mois
1 200h de formation
2 jours en centre de formation / 3 jours en entreprise

Enseignements généraux

- Expression
- Management des entreprises
- Economie générale
- Anglais
- Droit

Enseignements professionnels

- Gestion commerciale
- Marketing
- Informatique commerciale
- Technique de vente
- Management

Entreprises partenaires

- Entreprise commerciale

Une pédagogie adaptée :
Suivi personnalisé dans la recherche de partenaires professionnels et dans la formation
Interaction avec le territoire et visites d'entreprises, gestion de projets commerciaux

RÉUSSIR autrement



Conditions d'admission : Etre titulaire d'un diplôme de niveau IV (bac)

Entretien de motivation

Signature du contrat de professionnalisation

Objectifs de la formation

- Construire et animer une politique de vente
- Gérer un portefeuille de clients
- Développer une polyvalence de compétences

Acquisition de compétences

4 unités de formation

1. Exploiter et partager l'information commerciale
2. Organiser, planifier et gérer l'activité commerciale
3. Communiquer, négocier
4. Prendre des décisions commerciales

Et aussi,

Gestion de projets commerciaux locaux

Interventions de professionnels

Création de supports de communication



Maison Familiale Rurale de
Rollancourt

Contact : Mme Angez ou M. Fossiez

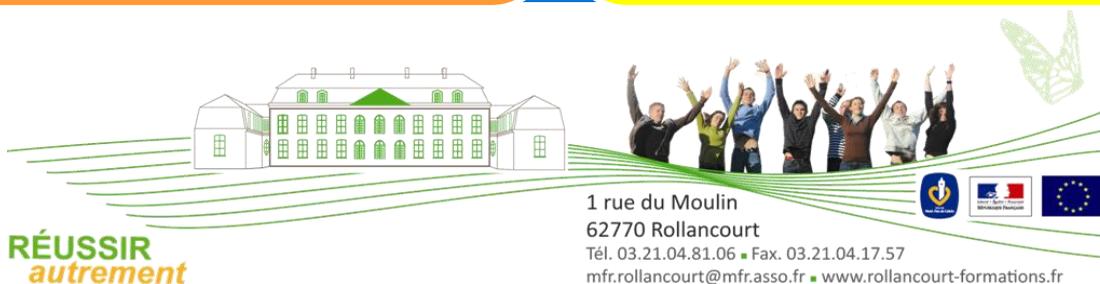
Au 03.21.04.81.06

www.rollancourt-formations.fr

Maison Familiale Rurale
de **Campagne-lès-Boulonnais**

Contact au 03.21.86.52.76

www.mfrcampagne.com



1 rue du Moulin

62770 Rollancourt

Tél. 03.21.04.81.06 • Fax. 03.21.04.17.57

mfr.rollancourt@mfr.asso.fr • www.rollancourt-formations.fr



RÉUSSIR
autrement