

Vous aimez le relationnel

Vous souhaitez travailler

Vous souhaitez acquérir un BTS

Choisissez une formation diplômante, le...



BTS

Négociation Relation Clients



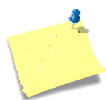
Pour quel métier ?

- Cette formation prépare au métier de vendeur - manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.



Pour quelles fonctions ?

- Il y a trois grandes activités selon l'entreprise :
 - Le soutien à l'activité commerciale (prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur des ventes, animateur réseau).
 - La relation client (vendeur, représentant, commercial, négociateur, délégué commercial, conseiller commercial, attaché commercial, conseiller de clientèle, chargé de clientèle, chargé d'affaires, télévendeur, responsable comptes - clés, responsable de secteur, ingénieur commercial, agent commercial, négociant - distributeur, courtier,...).
 - Le management des équipes commerciales (chef des ventes, responsable des ventes, superviseur, responsable d'équipes de prospection, responsable de secteur, assistant manager).



Dans quelles entreprises ?

A ce jour, les contrats sont signés dans des entreprises très variées (EDF, GDF, cabinet d'assurance, grossiste...).

Quelle que soit l'entreprise, elle doit proposer des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs). La fonction commerciale de ces entreprises ou organisations s'organise autour d'une équipe de vente interne et/ou externe développant une démarche active en direction de la clientèle.

Prérequis

- Etre titulaire d'un BAC
- Signer avec une entreprise, un contrat de professionnalisation
- Possibilité également de le faire dans le cadre d'un congé individuel de formation...

MFR La Pinède www.mfr-marguerittes.com
RD 6086 - lieu-dit La Granelle - 30320 Marguerittes

Contact : Mme Galzy 04 66 75 33 39 ou eliette.galzy@mfr.asso.fr

RÉUSSIR
autrement

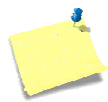




La rémunération

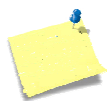
Age	- de 21 ans	- de 26 ans
En % du SMIC	65 %	80 % *
*Salaire minimum conventionnel s'il est plus favorable		

Pour les salariés de 26 ans et plus, la rémunération ne peut pas être inférieure au SMIC ou à 85 % de la rémunération minimale prévue par les dispositions conventionnelles applicables dans l'entreprise.



L'alternance à la MFR

- Une formation dynamique centrée sur la motivation et l'engagement des apprenants et des formateurs qui les accompagnent.
- Une diversité des entreprises d'accueil qui permet des échanges enrichissants entre chaque apprenant.
- Les MFR appliquent une pédagogie active où la formation théorique se fait aussi sur le terrain (participation aux journées portes ouvertes, forum emploi en partenariat avec l'ANPE, voyage d'étude...)

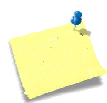


La formation à la MFR (1200 heures sur les deux années)

	Heures
Accueil - synthèse	34
Savoirs Associés	
S2 - Anglais	102
S1 - Français	102
S3 - Économie et droit	102
S4 - Mercatique (fondamentaux)	102
S5 - Gestion appliquée à l'action commerciale	170
S6 - Management commercial	170
S7 - Communication et Négociation commerciale	306
S8 - Technologies commerciales (NTIC)	56
Conduite de projet	56

La vie à la MFR :

- Un établissement à taille humaine qui garantit proximité et convivialité grâce à un nombre d'élèves limité.
- Les formateurs sont à l'écoute des jeunes pour les guider et les accompagner tant dans leur projet professionnel que personnel.
- Une possibilité d'hébergement et de restauration dans une ambiance conviviale.



Poursuite d'études

- En licences professionnelles : nombreuses, elles permettent de parfaire sa formation ou de se spécialiser en accédant à un niveau Bac + 3.
- En intégrant des Ecoles de Commerce, des IUP pour des évolutions intéressantes.