

Votre contact :

Christelle
HUCHET

Responsable



**DIPLOME D'ETAT : PREPARATION EN 2 ANS PAR LA VOIE DE L'ALTERNANCE
ECOLE / ENTREPRISE POUR TITULAIRES D'UN BACCALAUREAT**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Préparer le futur titulaire du BTS Négociation et Relation Client à être la première interface entre l'entreprise et son marché. Il participera à l'intelligence commerciale de l'organisation et contribuera à l'efficacité de la politique commerciale.

Quatre fonctions principales :

- Vente et gestion de la relation client,
- Production d'informations commerciales
- Organisation et management de l'activité commerciale
- Mise en oeuvre de la politique commerciale

PROGRAMME DE LA FORMATION

Enseignement professionnel

- Mercatique
- Action-vente appliquée
- Management commercial
- Gestion commerciale
- Communication / Négociation

Enseignement général

- Economie générale
- Management des entreprises
- Droit
- Culture et expression française
- Langue vivante : anglais

ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée : 1100 heures sur deux ans

Rythme de l'alternance : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise par semaine.

CONDITIONS PARTICULIERES

- ◆ Etre âgé(e) de moins de 26 ans et titulaire du baccalauréat.
- ◆ Avoir un dossier scolaire correct et faire preuve de motivation.
- ◆ OU Etre âgé(e) de plus de 26 ans et inscrit à POLE EMPLOI (contrat de professionnalisation adulte)
- ◆ **Formation gratuite pour le stagiaire, prise en charge par un OPCA**

STATUTS

Les admis seront sous **statut de salarié** de l'Entreprise d'Accueil après signature d'un **contrat de professionnalisation**. Ce statut leur donne droit à une **rémunération**.



I.F.C - Pro

Association 1901



Institut de Formation Continue

23 rue des Saintes Maries - CS 3421 41034 BLOIS cedex - Téléphone 02.54.56.43.16 - Télécopie 02.54.56.43.22
Email : b.dhardemare@lapro.org ; c.huchet@lapro.org Web : http://www.lapro.org