

B T S

N é g o c i a t i o n

R e l a t i o n C l i e n t

Conditions d'admission

Etre titulaire d'un baccalauréat général ou technique.
 Décision du jury d'admission sur examen du dossier de candidature et entretien individuel.
 L'inscription est conditionnée par la signature d'un contrat de professionnalisation d'une durée de 2 ans avec une entreprise

Modalités du contrat

Durée de contrat : 24 mois Formation en centre : 1100 h Alternance à la semaine, 17 semaines de formation en centre par an.

Définition du poste

Le technicien supérieur « Négociation et Relation Client » est un vendeur de produits ou services. Il exerce son activité dans des marchés divers (vente aux intermédiaires mais aussi aux prescripteurs et aux utilisateurs...), sous des formes variées (vente par visites, démarchage, téléphone...). D'un poste d'attaché commercial en début de carrière, il pourra évoluer vers un poste d'encadrement d'équipes de vente.

Domaines de compétences

NEGOCIER

Lors de l'achat

Lors de la vente

ANIMER UNE STRUCTURE COMMERCIALE

Un point de vente

Une équipe commerciale

Des actions promotionnelles

GERER, ANIMER

Des moyens matériels

Des moyens humains

Des moyens financiers

CONSEILLER

La clientèle

Son entreprise

Ressources et validation

Salles de cours, atelier de chaudronnerie soudure équipé, centre de documentation

Brevet de Technicien Supérieur en Négociation et Relation Client
de l'Éducation Nationale



Site d'Agroparc - 60 chemin
 de Fontanille - BP 1242 -
 84911 AVIGNON cedex 9

☎ 04 90 88 14 76

📠 04 90 88 18 71

E mail : contact@afpi84.com

Site : <http://www.afpi84.com>