

# BTS Négociation & Relation Clientèle

# Contenu Professionnel

## **VENTE ET GESTION DE LA RELATION CLIENTELE**

- création et développement de clientèles
- négociation - vente
- conception et mise en place d'actions de fidélisation

## **PRODUCTION D'INFORMATIONS COMMERCIALES**

- intégration du système d'information commerciale
- gestion de l'information commerciale
- contribution à l'amélioration du système d'information commerciale

## **ORGANISATION ET MANAGEMENT DE L'ACTIVITE COMMERCIALE**

- pilotage de l'activité commerciale
- évaluation de la performance commerciale
- participation à la constitution et à l'organisation de l'équipe commerciale

## **MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE**

- déclinaison de l'offre commerciale dans ses différentes dimensions
- mise en œuvre et contrôle du plan d'actions commerciales
- participation à l'évolution de la politique commerciale



# Contenu Pédagogique

## ENSEIGNEMENT GENERAL

- Culture générale
- Langues vivantes
- Économie d'entreprise
- Économie générale
- Droit

## ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Gestion de clientèles
- Relation client
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion de projet

# Modalités

## RYTHME DE L'ALTERNANCE

- 3 jours par semaine en entreprise
- 2 jours par semaine en centre de formation

## DUREE DE LA FORMATION

- 1 200 heures d'enseignement  
comprises dans la période globale du CDD





**IMCP**  
**14 RUE DE LANCERY**  
**75010 PARIS**

**TEL : 01 42 02 93 93**

**CONTACT@IMCP.FR**  
**WWW.IMCP.FR**