



## Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Relation Client (NRC)

### Modalités d'inscription

Les inscriptions en STS se font à partir du site [www.admission-postbac.fr](http://www.admission-postbac.fr) entre le 20 janvier et le 20 mars, suivant la procédure indiquée.

### Conditions d'admission

Recrutement sur dossier :  
- examen des bulletins de première et terminale  
- séries :  
STMG spécialités RHC ou GF ou Mercatique bacheliers de la filière générale (L, ES, S), baccalauréats professionnels tertiaires.

L'admission n'est définitive qu'après justification de la réussite au baccalauréat.

### Autre condition d'admission

La pratique d'une langue vivante étrangère : anglais ou espagnol.

### Journée Portes Ouvertes

au lycée Nicolas Brémontier un samedi en mars (consulter le site du lycée)

### Le métier - les compétences

La force de vente est l'ensemble des personnes en contact avec des clients actuels ou potentiels.

#### Que serez-vous ?

#### Qui seront vos clients ?

Commercial  
Grands comptes  
Attaché commercial  
Centrales d'achat  
Chargé de clientèle  
Entreprises  
Technico-commercial  
Administrations  
Inspecteur des ventes  
Revendeurs, grossistes  
Chef des ventes  
Consommateurs  
Directeur commercial  
Acheteur

#### Que ferez-vous ?

Prospection, négociation, vente  
Promotion de l'entreprise  
et de ses produits  
Marchandisage  
Information et démonstration  
Suivi des ventes  
Mise en place technique du produit

Vos **compétences** : écoute, adaptabilité, motivation et dynamisme.

### Organisation des études

**Une formation professionnelle généraliste** : un vendeur est un homme de contact qui doit maîtriser...

matières	Horaire hebdomadaire
L'environnement juridique et économique	6 h
La culture et l'expression française	2 h
Une langue vivante étrangère	3 h

**Une formation professionnelle spécialisée** : un vendeur est un spécialiste de...

La gestion de clientèle	5 h
Le management	3 h
La relation client	5 h
La gestion de projet	6 h

**Une formation professionnelle appliquée** : un vendeur est un homme qui apprend sur le terrain...

Avec des professionnels de l'entreprise	1 jour par semaine + 16 semaines de stage
---	---

### Les débouchés - La poursuite d'études

**Evolution dans la vie active** : au départ attaché commercial, on peut passer d'une clientèle particulière vers une clientèle professionnelle et/ou évoluer vers des postes d'encadrement d'équipe de vente.

Avec de bons résultats scolaires en BTS, il existe des possibilités de **poursuite d'études** en licence professionnelle. On peut aussi accéder à des formations spécialisées par secteur ou intégrer une école de commerce