

## Negociación y Relación con el Cliente (NRC)

La formación de 2 años se hace de preferencia en una estructura para los periodos de pasantía, lo que garantiza una inserción profesional duradera.



### Folleto de presentación de la formación NRC

Descargar el [PDF](#)

Disponer de todas las ventajas necesarias para acceder rápidamente a un empleo de vendedor y evolucionar hacia funciones de gestión.

## Objetivos de la formación

Formar a profesionales capaces de dinamizar las relaciones comerciales de las empresas.

## Las capacidades, los objetivos

- Contribuir al crecimiento del volumen de negocios para un desarrollo sostenible.
- Administrar la relación con los clientes en su totalidad : desde la prospección hasta la fidelización.
- Conocer las tecnologías de la información y de la comunicación.

## Les empleos

Agregado comercial, agente de ventas, asistente del gerente, asesor de clientes, responsable de los clientes, animador de red.

A largo plazo, responsable de un equipo de comercial, gerente intermediario.

## **Promedio de éxito al examen en el instituto Notre-Dame**

Resultados del BTS NRC en el instituto Notre-Dame

### **Después del BTS**

La inserción profesional está facilitada en numerosos sectores de actividad :

Bancos, seguros, automóvil, distribución, construcción, publicidad, etc.

Por otra parte, el instituto que prepara a carreras comerciales desde 1990 beneficia de una notoriedad entre las empresas locales que, cada año, proponen empleos.

### **Posibilidad de continuar los estudios**

Numerosos grados profesionales en diferentes sectores : Turismo, Gestión, Banco, Automóvil, Inmobiliario...

### **Pasantías**

16 semanas en 3 periodos distintos para una buena formación

- Un periodo de 3 semanas para integrarse en la empresa, descubrir sus productos, sus métodos de trabajo.
- Un periodo de 5 semanas para ser consejero de clientes, para analizar y adquirir una perspectiva comercial.
- Un periodo de 8 semanas para adquirir autonomía y confirmar su potencial.

Será recibido en una organización para realizar un proyecto comercial en el cual tendrá un enfoque activo con los clientes.

### **El proyecto profesional**

Es la respuesta a las necesidades de una empresa o de una organización comercial con un objetivo definido que da lugar a acciones según los recursos (escritorio, ordenador, teléfono, coche...) y restricciones conocidas (presupuesto, tiempo...).

### **Cuatro ejemplos de proyectos profesionales**

Desarrollar una nueva clientela para la empresa colaboradora.

Desarrollar las ventas en una nueva región.

Iniciar la comercialización de un nuevo producto.

Aumentar la tasa de equipos en productos de la empresa de los clientes.

### **Realizará su proyecto estableciendo acciones como :**

La participación en un salón, la concepción de publicidad con cupón de respuesta.

Correos electrónicos, creación de una base de datos.

Publicidad directa individual, llamadas telefónicas.  
Entrevistas de negociación y venta, seguimiento de los clientes.

## **Durante todas esas actividades, un tutor y profesores del instituto, lo acompañarán:**

La elección del sector de actividad y de la empresa socia se hace en colaboración con los profesores y los profesionales en relación con el instituto. Sin embargo, es posible presentar y desarrollar su propio proyecto si este es reconocido por los profesores como conforme a la exigencia del diploma.

## **Participación al BIZZNESS'DAY, un concurso de la excelencia comercial**

El BIZZNESS'DAY, es un evento reservado para los estudiantes de la región en una formación de comercio. En colaboración con la Éducation Nationale, es organizado por los DCF (Dirigentes Comerciales de Francia) y tiene lugar cada año en el Palacio de Congresos de Béziers. Concepto innovador, necesita preparación. Los estudiantes trabajan con una empresa de la región (este año era la empresa Fytexia en Vendres) y participan a cuatro pruebas en un día : presentación de su plan de prospección, pedir citas en el teléfono, entrevistas de ventas y de contratación. Los medios están preparados en clase con la ayuda de los profesores que les acompañan hasta el día "D". Este evento es de una gran riqueza para los jóvenes que ven la importancia de la rigurosidad de su preparación y aprenden a controlar el estrés y así se preparan para su inserción en el mundo profesional.

## **Cursos**

Gestión de los clientes	5 h 00
Gestión del equipo comercial	3 h 00
Relación con los clientes	5 h 00
Gestión de proyectos	6 h 00
Francés	2 h 00
Economía – Derecho	6 h 00
Comunicación en lenguas extranjeras	3 h 00
Idioma inglés o español 2 (opciones)	2 h 00

## **Las pruebas del examen**

<b>Prueba</b>	<b>Forma</b>	<b>Duración</b>	<b>Coef</b>
Francés	Escrita	4 h 00	3
Comunicación en lengua extranjera	Oral	30'	3
Economía y Derecho	Escrita	4 h 00	2
Gestión de las empresas	Escrita	3 h 00	1
Gestión de situaciones comerciales	Escrita	5 h 00	4
Comunicación comercial	CCF (2 orales)	10min + 30min	4
Hacer y presentar proyectos comerciales	Oral	1 h 00	4
Lengua viva 2 (facultativo)			

