

BTS NRC à Sainte Marie (La Réunion)



- Présentation
- Une première année adaptée
- Les débouchés professionnels
- Les poursuites d'études
- Au lycée Le Verger, les projets commerciaux
- Les ouvrages de la rentrée 2007-2008
- Ressources pédagogiques
- Contacts

Présentation du BTS



- **Le BTS NRC (Négociation et Relation Client)**
- Est un **diplôme de l'enseignement supérieur** délivré par l'Etat (équivalence universitaire Bac+2) atteste d'une qualification professionnelle de technicien supérieur dans les professions commerciales.
- Les enseignements théoriques et de pratique professionnelle, prennent appui sur un projet mené au sein d'une (ou deux) entreprise(s) durant les 2 ans de formation.
- L'étudiant acquiert ainsi les compétences qui feront de lui :
- **un négociateur pertinent**, capable de gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation.
- **un manager** capable de motiver une équipe.

L'horaire hebdomadaire

Enseignements	Étudiants issus de Baccalauréats:	
	Généraux, technologiques ou professionnels	
	35 étudiants	
Économie Générale	2 H	
Management des entreprises	2 H	
Droit	2 H	
Gestion de Clientèles	5 H (4 + 1)	
Relation Client	5 H (2+3)	
Management de l'équipe commerciale	3 H (2+1)	
Gestion de Projet commercial	6 H (2+4)	
Français	3 H (2+1)	
Anglais	3 H (2+1)	
Horaire total étudiant	31 heures	

11 heures par semaine de cet enseignement est fait en demi groupe. Pour un suivi plus personnalisé de l'étudiant.

Les débouchés professionnels..

Trois grands axes d'activité pour le titulaire du BTS NRC:

AXE PREMIER : ACTIVITE COMMERCIALE

- Prospecteur,
- Téléprospecteur,
- Promoteur des ventes,
- Animateur de réseau..



AXE DEUX : la RELATION CLIENT

- Vendeur, Représentant, Commercial,
- Négociateur, Délégué commercial,
- Attaché commercial, conseiller de clientèle,
- Télévendeur, responsable comptes-clés,
- Agent commercial, négociant distributeur...

AXE TROIS : MANAGEMENT DES EQUIPES COMMERCIALES

- Chef des ventes, Responsable des ventes,
- Superviseur, Responsable d'équipe de prospection,
- Responsable de secteur, assistant manager...



Les poursuites d'études...



- Les licences professionnelles (plus de 500 licences référencées : immobilier, marketing et commerce sur internet,...) voir www.onisep.fr
- Les licences (économie et gestion option marketing, Administration et échanges internationaux,...) voir www.onisep.fr

Les projets commerciaux

Les projets commerciaux sont des modalités de formation en relation directe avec le milieu professionnel local.

Ils se construisent à travers **des missions et des stages**. **Les stages sont d'une durée de 16 semaines** réparties sur les 2 années de formation. Durant la première année, un stage de 6 semaines consécutives, sera réalisé.

INNOVATION ET APPROCHE PROFESSIONNELLE :

- Les étudiants ont la possibilité de se spécialiser durant leur stage au sein d'entreprise(s) appartenant à un seul et même secteur d'activité.
- Possibilité de réaliser 1 ou plusieurs projets commerciaux sur les 2 années d'étude avec une entreprise partenaire.

FINALITE DE CES PROJETS COMMERCIAUX :

- Pour l'étudiant, ils permettent d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail.
- Pour l'organisme partenaire, ils se traduisent par une réalisation utile à son activité ayant un impact sur son chiffre d'affaires.
- Les actions doivent intégrer fortement les technologies de l'information.

La préparation à l'étude de cas: MGAC

Il s'agit de construire les connaissances et les techniques qui permettent de réussir cette épreuve écrite professionnelle à l'examen intitulée: **Management et gestion des activités commerciales** (MGAC).

L'épreuve s'appuie essentiellement sur les contenus des deux cours suivants: **Gestion de Clientèles** et **Management de l'équipe commerciale**.

Au total, les étudiants exploiteront dans le traitement d'une situation concrète d'entreprise les savoir assimilés dans les cinq champs de savoir suivants:

- 1) **Marketing**: contexte de l'action et solutions commerciales sur les cibles prospects/clients.
- 2) **Gestion**: Rentabilité et risque client, évaluation de l'efficacité de l'action.
- 3) **Management**: cadre théorique et management opérationnel
- 4) **Communication/négociation**: diagnostic et spécificité de la communication managériale.
- 5) **Technologies** informatiques et web spécifiques.

Les ouvrages de la rentrée 2009-2010

Liste des ouvrages à acquérir par les étudiants

Enseignant de la matière	Matière	Titre de l'ouvrage	Classes	Auteurs	Editeur	PU indicatif €
Mme Martine GRONDIN martine.grondin@ac-reunion.fr	Français et Culture générale	Méthodologie de l'épreuve de Culture Générale	BTS 1 et 2	Hélène SABBAAH	Hatier	21,85
Mme Nathalie CHANE WING YEN nathalie.chane-wing-yen@ac-reunion.fr	Gestion de Projet	Gestion de projet commercial	BTS 1 et 2	Lefeuvre, Deschamps,..	Foucher	24,35
Mme Françoise RUFFIOT francoise.ruffiot@ac-reunion.fr	Communication et Relation client	Relation Client	BTS 1 et 2		Foucher	26,3
Mme Françoise RUFFIOT francoise.ruffiot@ac-reunion.fr	Management	Management de l'Equipe Commerciale	BTS 1 et 2	Lefeuvre, Deschamps,..	Foucher	23,9
M. Karim FASSASSI karim.fassassi@ac-reunion.fr						
M. Karim FASSASSI karim.fassassi@ac-reunion.fr	Gestion	Gestion de Clientèles	BTS 1 et 2	Lefeuvre, Deschamps,..	Foucher	25,3

Attention: Prévoir l'acquisition de pochettes en Economie et en Droit.

Les ressources pédagogiques

- Le cahier de texte de la 501
- De nombreux liens utiles:
 - Le BTS NRC sur ac-nancy-metz.fr/crm
 - clicanoo.com
 - actionco.fr
 - cultureco.com
- Le cahier de texte de la 601
- De nombreux liens utiles:
 - insee.fr
 - ac-aix-marseille.fr (les sujets des années précédentes)

Le BTS NRC ce sont aussi quelques « moments » en équipe

- Team building (entre les étudiants de première et deuxième année) pour une assimilation des valeurs et comportements attendus.
- Journée de convivialité qui s'est tenue le 18 décembre 2009 dans la forêt du Maïdo



BTS NRC. Forêt du Maïdo le 18 décembre 2009

Les contacts

- LYCEE LE VERGER
- 1, rue des corossols 97438
Sainte Marie - Ile de La
Réunion
- Téléphone: 0262 532060
- Fax: 0262 532069
- ts.nrc-leverger@ac-reunion.fr

