Gaston Berger Lille

"Un état d'esprit"

Le titulaire de ce BTS est la première interface entre l'entreprise et son marché. À ce titre, il participe à l'intelligence commerciale de l'organisation et contribue à l'efficacité de la politique commerciale. C'est un vendeur manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

Débouchés

Professionnels

Les emplois relèvent de la fonction commerciale – vente et les appellations les plus fréquentes sont les suivantes :

- domaine du soutien à l'activité commerciale : prospecteur, télé-prospecteur, promoteur des ventes, animateur des ventes, animateur réseau ;
- domaine de la relation client : vendeur, représentant, commercial, négociateur, délégué commercial, conseiller commercial, attaché commercial, conseiller de clientèle, chargé de clientèle, responsable de secteur, agent commercial ;
- domaine du management des équipes commerciales : chef des ventes, responsable des ventes, superviseur, responsable d'équipes de prospection, assistant manager.

Les activités peuvent être : lancer un nouveau produit ou service, repérer et qualifier les prospects, analyser et évaluer les clientèles (potentiel rentabilité et risque), élaborer et mettre en œuvre un plan de prospection, concevoir une communication commerciale, préparer une offre commerciale, préparer la négociation par la collecte et l'analyse d'informations, animer un réseau de distributeurs, participer au management d'une équipe commerciale…

Poursuite d'études

Les étudiants peuvent intégrer le monde professionnel à l'issue du BTS ou poursuivre leurs études en licence LMD, avec l'IMMD ou licence professionnelle, en école spécialisée ou en école supérieure de commerce par le biais des admissions parallèles.

Contenu de formation

Matières professionnelles
Economie/Droit
Management des entreprises
Gestion de la clientèle
Relation client
Management de l'équipe commerciale
Gestion de projet

Matières générales
Culture générale
LV1 Anglais
LV2 en option : Allemand, Arabe, Chinois Espagnol, Italien, Néerlandais, Russe (uniquement en formation initiale)

EXAMEN – Diplôme d'Etat		Coef.	Durée	Forme
	Épreuve			
E1	Culture générale et expression	3	4h	PE
E2	Langue vivante (oral)	3	30mn + 30mn	PO
E3	Economie-Droit et Management	3	4h et 3h	PE
E4	Communication commerciale	4	10mn + 30mn	CCF oral
E5	Management et gestion des activités commerciales	4	5h	PE
E6	Conduite et présentation de projets commerciaux	4	1h	PO
EF1	LV2 (épreuve facultative orale)	1	20mn	

PE : épreuve ponctuelle écrite - CCF : contrôle en cours de formation - PO : épreuve ponctuelle orale

5 bonnes raisons de choisir le BTS NRC à GASTON BERGER

- D'excellents taux de réussite à l'examen
- Une équipe pédagogique disponible, exigeante et engagée
- Des relations solides avec de nombreuses entreprises
- Des partenariats avec les Universités et les Écoles de commerce
- L'esprit Campus

GASTON BERGER VOUS FORME...

Sous statut scolaire
Étudiant

30 heures de cours par semaine en 1ère et 2ème années
16 semaines de stage sur les deux années

Inscription
Via la procédure obligatoire
Parcours Sup
Tél : 03 20 49 31 59
bts.nrc@gastonberger.fr

Sous statut d'alternant
Contrat de professionnalisation

2 jours en formation
(soit 14h les lundis/mardis ou jeudis/vendredis)
3 jours en entreprise
Durée : maximum 1 200 h sur 24 mois

Inscription
En prenant contact directement avec le service alternance
Tél : 03 20 49 39 39
alternance@gastonberger.fr

Sous statut d'alternant
Contrat d'apprentissage

2 jours en formation (soit 14h les lundis/mardis ou jeudis/vendredis)
3 jours en entreprise
Durée : 1 400 h sur 24 mois

Inscription
En prenant contact directement avec le service alternance
Tél : 03 20 49 31 26
ufa.berger@ac-lille.fr

Gaston Berger - Avenue Gaston Berger BP 69 59016 Lille Cedex - ***www.gastonberger.fr***