

# BTS NRC

Les entreprises françaises recherchent désespérément des **vendeurs** avec une qualification plus poussée !

**120 000** chaque année



## L'action au cœur de la relation commerciale

1 jour par semaine en mission professionnelle pendant 2 ans

16 semaines de stage sur les deux ans

Enseignement ciblé au cœur du métier

# BTS Négociation et Relation Client

## Et après ?

### Entrée dans la vie active

Secteur bancaire, services aux entreprises, entreprise commerciale...

### Les poursuites d'études

Licence professionnelle  
Ecole de commerce...

Statut étudiant

Sécurité Sociale étudiante

Accès aux services universitaires

Bourses d'enseignement supérieur

Scolarité gratuite

## Contenu de la formation

DISCIPLINES	HORAIRES	EPREUVES EXAMEN
Français	2 h	4 h écrit coeff 3
Communication en Langue vivante 1	3 h	30 mn préparation 30 mn passage oral coeff 3
Economie générale	2 h	4 h écrit coeff 3
Management	2 h	
Droit	2 h	
Gestion de clientèle	5 h	5 h écrit coeff 4
Management commercial	3 h	
Relation client	5 h	40 mn ccf oral coeff 4
Gestion de projet	6 h	1 h oral coeff 4
<b>Total</b>	<b>30 h</b>	<b>21</b>
Enseignements facultatifs		
Langue vivante 2	2 h	20 mn oral coeff 1 si note supérieure à 10



**TIC**

Les TIC : Technologies de l'Informatique et de la Communication

## Un partenariat renforcé avec l'entreprise

### 3 Partenaires pour un projet commercial

1. L'entreprise partenaire
2. L'étudiant
3. L'équipe pédagogique

Recrutement sur dossier : bulletins scolaires 1<sup>ère</sup> et terminale

**BAC STMG, L, ES, S, ST2S, BAC PRO**

### Lycée Albert Thomas

20 rue Albert Thomas  
42328 ROANNE Cedex

Téléphone : 04 77 23 64 20

E-Mail : 0420033h@ac-lyon.fr

Site Internet : [www.albert-thomas.org](http://www.albert-thomas.org)

