
Intitulé Diplôme : BTS Négociation Relation Client



Métiers : chargé d'affaires, chargé de clientèle, commercial itinérant

Niveau : 3

Lieu : Institut Supérieur Saint Denis à ANNONAY (07)

Code diplôme : 320 312 10

Date d'ouverture : 2006

Nombre de place : 20

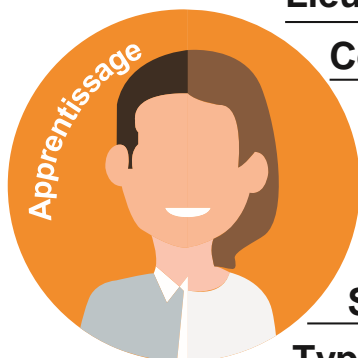
Durée de la formation : 2ans

Statut : Apprenti Salarié

Type de contrat : Contrat d'apprentissage (CDD ou CDI)

Type d'alternance : 2 jours école / 3 jours entreprise

Heures de formation : 1350 heures sur 2 ans



Objectifs : Former des techniciens opérationnels. Il vise la professionnalisation des étudiants à partir de situations réalisées aussi bien en cours qu'en milieu professionnel dans le cadre de contrats d'alternance.

● **Conditions d'entrée :**

● **Niveau d'entrée :**

- Titulaire d'un BAC technologique STMG
- Bacheliers issus des filières générales (S, ES, et L),
- BAC pro (notamment vente représentation, commerce).

● **Âge :**

- Avoir entre 15 et 26 ans.

NB : Pas de conditions d'âge pour toute personne en situation de handicap reconnu.

● **Modalités d'inscription et d'accompagnement :**

- S'inscrire sur APB
- Participer à un entretien individuel et/ou accompagnement individuel et collectif pour la recherche d'entreprise,
- Signer un contrat d'apprentissage.

● **Type d'entreprises d'accueil :**

- Service commerciale des PME ou des grandes entreprises, toutes entités indépendantes ayant une démarche de prospection commerciale

● **Poursuite d'études :**

- Licence ou Licence professionnelles,
- Ecole spécialisée,
- Ecole Supérieure de Commerce par le biais des admissions parallèles.

● **Débouchés professionnels :**

- Attaché commercial,
- animateur d'une petite équipe,
- Chargé de clientèle,
- Responsable des ventes,
- Négociateur de grande surface,
- Représentant,
- Responsable de secteur,
- Superviseur.

Aucun frais de scolarité. Formation financée par le Conseil Régional Auvergne Rhône Alpes, la taxe d'apprentissage et autres fonds.

● Répartition Horaires et modalité d'examens :

	Disciplines du référentiel du diplôme ou du titre / modules d'enseignement (ECTS) (*)	Répartition prévue en nombre d'heures		CCF ou ponctuelle/ écrit
		1 ^{ère} année	2 ^{ème} année ou Formation en un an	
Enseignements généraux ou théoriques ou transversaux à toutes les disciplines	Français	2	2	Epreuve ponctuelle
	Communication en Langue Vivante Etrangère	2	2	Epreuve ponctuelle
	Eco Droit Management	4	4	Epreuve ponctuelle
	Sous total	8	8	Epreuve ponctuelle
Enseignements professionnels ou spécifiques	Gestion de clientèle	3	3	Epreuve ponctuelle (étude de cas)
	Management Commerciale	2	2	
	Relation Client	3	3	
	Atelier professionnel	1	1	CCF
	Sous total	9	9	
Total annuel		700	650	

● Équipe Pédagogique :

- Des enseignants du lycée et institut supérieur,
- Des formateurs issus du monde professionnel.

● Les plus (voyages, actions diverses...) :

- Des conditions de travail agréables (locaux récents et équipés) ainsi que des équipes pédagogiques compétentes et disponibles.....
- Des résultats aux examens bien supérieurs à la moyenne
- La possibilité de poursuite d'études à Bac +3 avec les licences délocalisées dans notre établissement par l'IUT Jean Moulin Lyon 3 et la CNAM Auvergne Rhône Alpes
- L'obtention de la Charte Erasmus + et la mise en place d'un partenariat avec un Etablissement d'Enseignement Supérieur au QUEBEC

● Taux de réussite examens des 3 dernières années :

2016 : 94%

2015 : 83%

2014 : 84%