



Mise à jour : 28.06.2022

BTS Négociation et relation client

NIVEAU DE CERTIFICATION

V

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE NSF

312 Commerce, vente

NIVEAU FRANÇAIS

III

CODE-ROME

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises
D1408 : Téléconseil et télévente
D1403 : Relation commerciale auprès de particuliers

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à être à la fois manager des ventes et commercial(e), qui participe à la mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation. Il (elle) contribue à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise, dans une optique de développement durable. Son activité est fondée sur la mise en place d'une démarche commerciale active en direction de la clientèle.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Gérer la clientèle
- Déterminer et gérer l'offre de produits et/ou de services
- Organiser la prospection
- Manager une équipe commerciale
- Négocier
- Maîtriser les technologies de l'information et de la communication

Voie d'accès

- ✓ Formation Initiale
- ✓ Apprentissage
- ✓ Formation continue



- ✓ Candidature individuelle
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ VAE

Organismes certificateur

- Ministère Chargé de l'Enseignement Supérieur

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Vendeur(euse)
- Télévendeur(euse)
- Assistant(e) commercial(e)