

# Négociation et relations aux clients

## << Des relations exceptionnelles ! >>



*" L'apprentissage m'a permis d'atteindre des objectifs que je n'osais imaginer. Grâce au bac pro commerce, j'ai eu l'occasion de participer à un concours qui a abouti à une entrevue avec le Président de la République dans les salons de l'Elysée..."*

### Le métier

Le titulaire du BTS NRC prend contact par écrit ou téléphone avec la clientèle afin de présenter et vendre les produits ou services de sa société. Il organise son travail et éventuellement celui de son équipe, assure le suivi des objectifs, gère son temps et son budget.

### Les débouchés

**Le technicien supérieur en NRC peut exercer des emplois comme :**

- Clientèle , chargé d'affaires, agent commercial.
- Prospecteur, promoteur des ventes, animateur de réseau
- Télévendeur, télé-conseiller

**Avec de l'expérience, il peut évoluer vers les métiers du management des équipes commerciales : chef des ventes, responsable de secteur, assistant manager .**

### Les aptitudes requises

- Autonomie
- Curiosité
- Ambition
- Capacité à communiquer
- Mobilité, disponibilité
- Très bonne organisation
- Importante résistance au stress

### La poursuite d'études

**Licence professionnelle ou IUP Commerce et Vente**

