



**Public :** salariés, demandeurs d'emploi

**Pré requis :** Bac ou équivalent

**Nombre de participants :**  
15 stagiaires maximum

**Organisation pédagogique :**  
Formation en alternance, 2 jours en formation – 3 jours en entreprise

**Méthode pédagogique**  
- apports théoriques  
- cas pratiques

**Moyens pédagogiques :**  
- salle équipées de PC, vidéoprojecteur  
- imprimante en réseau

**Modalités de suivi :**  
- 1 conseil d'enseignement par semestre  
- 1 suivi en entreprise par trimestre  
- livrets de formation

**Durée :** 600 à 1500h, selon niveau

**Dates :** Sept 2017 – Mai 2019

**Modalité d'évaluation:**  
Evaluations en cours de formation (CCF) et en fin de formation.

**Validation :** Diplôme de l'Education Nationale.

**Formateur :** Enseignants certifiés

**Lieu :** GRETA Oise Centrale Creil et Clermont

**Tarif :** 9,15 € de l'heure

## BTS Négociation Relation Commerciale

### OBJECTIFS

■ Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur " négociation et relation client " est amené à exercer des activités dans des entreprises de distribution de biens et services (immobilier, assurance, banque)  
Il doit acquérir des connaissances et développer des savoir-faire professionnels dans les domaines

- de la vente, de la gestion, de la relation client
- de la production d'informations commerciales
- de l'organisation, du management de l'activité commerciale
- de la mise en œuvre de la politique commerciale

### CONTENU

#### Enseignement professionnel :

- Mercatique
- Gestion commerciale
- Management commercial
- Communication-négociation
- Technologies commerciales

#### Economie et Droit

- Economie générale
- Economie d'entreprise
- Droit

#### Enseignements généraux :

- Culture Générale et expression
- Anglais

*Votre contact :*  
**Catherine CEAUX**  
Conseillère en formation continue  
cceaux.greta@ac-amiens.fr  
Tél. 03.44.24.99.74 / 06.70.04.29.73