



- ▶ Commerce
- ▶ Distribution
- ▶ Vente
- ▶ Marketing

▶ **Le BTS Négociation et Relation Client** en contrat de professionnalisation Diplôme d'État

▶ Pour quels métiers ?

Au sein de services commerciaux, d'entreprises industrielles ou de sociétés de services.

- Délégué commercial
- Chargé de clientèle
- Attaché commercial
- Promoteur des ventes
- Chef de secteur

▶ Quelles missions en entreprise ?

Le Technicien Supérieur en Négociation et Relation Client est un commercial de "terrain", capable de prendre en charge la relation avec le client dans sa totalité, depuis la prospection jusqu'à la fidélisation, contribuant ainsi directement au développement commercial de l'entreprise.

Il travaille souvent en autonomie et dans le cadre de fréquents déplacements, chez le client ou à l'occasion de manifestations commerciales.

- Développement de la clientèle : prospection terrain, par téléphone et mailing.
- Vente : création d'argumentaires de vente, proposition de solutions commerciales, promotion commerciale (présence en salons, journées portes ouvertes, stands de vente, actions de marketing opérationnel...), négociation en face à face ou par téléphone, fidélisation.
- Suivi de la relation client : analyse de l'activité commerciale et reporting, administration des ventes.
- Organisation de l'activité commerciale : gestion du secteur, participation à l'organisation et au management de l'équipe de vente.

▶ Profil de l'alternant

- Sens relationnel, goût pour les contacts, bonne présentation, énergie, persévérance et sens des responsabilités sont les aptitudes indispensables à la réussite dans ce métier.
- Titulaire du Bac (toutes options).

▶ Le programme de formation

Enseignements généraux

- Environnement économique et juridique
- Culture et expression française
- Langue vivante : anglais commercial

Enseignements professionnels

- Communication et négociation commerciale
- Organisation et management commercial
- Mercatique
- Gestion commerciale
- Informatique appliquée
- Gestion de projet

▶ Après le BTS ?

- Facilité d'accès à l'emploi
- Possibilité de poursuivre en alternance des études supérieures au sein du Groupe IGS

► Contrat de professionnalisation – Mode d'emploi

Public concerné / Pré-requis

- Jeune de moins de 26 ans, ou 26 ans et plus si demandeur d'emploi
- Salarié en poste en entreprise dans le cadre d'une période de professionnalisation

Durée / Rythme / Sessions

- Durée : 1 200 heures au CIEFA
- Rythme de l'alternance : en moyenne par semaine, 3 jours en entreprise / 2 jours de formation au CIEFA
- Sessions : Octobre (24 mois) – Février (18 mois)

Rémunération

A défaut de dispositions conventionnelles plus favorables, la rémunération correspond aux montants bruts suivants :

De 16 à moins de 21 ans	De 21 ans à moins de 26 ans	26 ans et plus
55 % du SMIC	70 % du SMIC	85 % du minimum conventionnel
65 % Si qualification au moins égale à un Bac Pro ou équivalent	80 % Si qualification au moins égale à un Bac Pro ou équivalent	100 % du SMIC minimum

Les avantages pour l'employeur

- Prise en charge totale ou partielle par un OPCA des frais de formation du salarié (actions de formation, d'évaluation et d'accompagnement). Prise en charge totale de la formation tuteur, ainsi que des dépenses liées à l'exercice de la fonction tutorale (selon les accords de branches).
- Pendant toute la durée de son contrat de professionnalisation, le salarié n'est pas pris en compte dans l'effectif de l'entreprise (sauf en ce qui concerne la tarification de la cotisation accidents du travail).
- Bénéficie de la réduction des cotisations patronales (réductions loi Fillon).

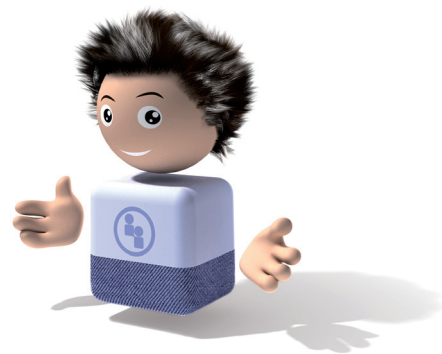
► Les services "plus" du CIEFA

Pour les candidats :

- Conseil, orientation métier / diplôme
- Accompagnement individualisé jusqu'au placement en entreprise

Pour les entreprises :

- Diagnostic des besoins en recrutement et formation
- Proposition d'une solution alternance adaptée
- Présélection des candidats en fonction du profil souhaité
- Formation et accompagnement des tuteurs



► Modalités d'admission au CIEFA

- Réunion d'informations
- Etude du dossier (bulletins scolaires)
- Tests d'aptitude
- Evaluation du potentiel
- Entretien de motivation



Contact

Service des Inscriptions - 01 40 38 51 30 - ciefa1@groupe-igs.fr

Service Relations Entreprises - 01 40 38 50 80 - relationsentreprises@groupe-igs.fr

www.ciefa.com

