



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)