



BTS NÉGOCIATION, RELATION CLIENT

Wirtschaftszweig
Handel

BESCHREIBUNG

LE TITULAIRE DU BTS NÉGOCIATION, RELATION CLIENT S'OCCUPE DE LA RELATION CLIENT DANS SA GLOBALITÉ, C'EST-À-DIRE DÈS LA PROSPECTION JUSQU'À LA FIDÉLISATION. PREMIÈRE INTERFACE ENTRE L'ENTREPRISE ET LE MARCHÉ, CE TECHNICIEN DE LA VENTE CONTRIBUE À UNE PART IMPORTANTE DE LA CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'ENTREPRISE ET PREND DONC PART À LA STRATÉGIE DE CETTE DERNIÈRE.

DETAILS

Champs d'activité :

Son domaine d'activité couvre quatre grandes fonctions :

- la vente et la gestion de la relation client ;
- la production d'informations commerciales ;
- l'organisation et le management de l'activité commerciale ;
- la mise en œuvre de la politique commerciale.

Programme lors de l'apprentissage :

Dans le BTS NDRC, on retrouve les **enseignements** suivants :

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale (CEJM)
- Culture économique, juridique et managériale appliquée
- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Atelier de professionnalisation
- LV2 (facultatif)

AUSBILDUNG

BERUFSVORBEREITENDE ABSCHLÜSSE

- BTS (Höheres Fachdiplom)

KONTAKT

Adem - Orientation professionnelle

Maison de l'Orientation 58, bd G-D Charlotte (Place de l'Etoile)
L-1330 Luxembourg

Tel: 247 - 85480

Fax: 40 61 40

E-mail: info.op@adem.public.lu

Web: <http://www.adem.public.lu/demandeur/orientation/>