

LW

Rejoignez

la section de BTS NRC du lycée Langevin Wallon

CONTACTEZ-NOUS

Lycée Langevin Wallon
126 avenue Roger Salengro
94500 Champigny sur Marne
Téléphone : 01 48 81 28 33
btsnrc.lw094@gmail.com

NOTRE LYCÉE

UN POLE D'ETUDES SUPERIEURES :

- 2 BTS tertiaires (CG et NRC)
- 2 BTS industriels (SNIR et ET)
- 1 classe préparatoire aux grandes écoles d'ingénieurs (PTSI-PT)



LES ATOUTS DU BTS NRC EN FORMATION INITIALE AU LYCEE LANGEVIN WALLON

- un **diplôme reconnu et apprécié** des professionnels
- un **marché de l'emploi favorable**
- une **formation théorique et pratique** avec de nombreux stages
- un **encadrement rigoureux**
- des **taux de réussite supérieurs à la moyenne académique**
- des **possibilités de poursuite d'études** : licences professionnelles, écoles de commerce, licence AEI...

Inscription en ligne sur :
www.admission-postbac.fr

Le BTS Négociation Relation Client

UNE FORMATION RECHERCHEE PAR LES ENTREPRISES

► UNE FORMATION PROFESSIONNELLE APPROFONDIE

- gestion de clientèle : 4h + 1h de TD
- relation client : 2h + 3h de TD
- management de l'équipe commerciale : 2h + 1h de TD
- gestion de projet : 2h + 4h de TD
- avec l'utilisation des TIC lors des TD

► UNE FORMATION GENERALE COMPLETE

- culture générale et expression : 2h
- langues (anglais/espagnol/portugais) : 3h
- économie : 2h
- droit : 2h
- management : 2h

► UNE FORMATION EN ENTREPRISE VALORISANTE

- **16 semaines de stage en entreprise** sur les 2 ans
- 1 journée par semaine consacrée au travail en entreprise

UNE DIVERSITE D'EMPLOIS COMMERCIAUX

► DE MULTIPLES SECTEURS D'ACTIVITE

- la banque
- l'automobile
- l'immobilier
- les assurances
- l'informatique
- le sport...

► QUELQUES FONCTIONS EN DEBUT DE CARRIERE

- chargé de clientèle
- attaché commercial
- téléprospecteur
- conseiller de clientèle
- négociateur
- responsable de secteur

► DES PERSPECTIVES D'EVOLUTION

- chef des ventes
- responsable grands comptes
- assistant manager
- superviseur

LES SAVOIR FAIRE PROFESSIONNELS EN BTS NRC

► GERER LA CLIENTELE

- conquérir des clients
- gérer son secteur
- négocier
- assurer le suivi des clients
- et fidéliser

► MANAGER UNE EQUIPE DE COMMERCIAUX

- recruter
- former
- définir des objectifs
- contrôler
- motiver
- animer une équipe

► MAITRISER LES MOYENS DE COMMUNICATION COMMERCIALE

- rechercher l'information client
- créer l'information commerciale
- utiliser les logiciels professionnels et les outils de communication du commercial