



« Aujourd'hui je prépare un BTS NRC en alternance. Je suis 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise. Au travail, j'effectue les tâches suivantes : prospection téléphonique, vente, animations, jeux, marché de Noël, restructuration de fichiers clients. Ce que j'apprécie dans mon métier c'est l'indépendance, le contact avec la clientèle et avoir des objectifs à atteindre. » **Manon 20 ans**

IMPLICATION – RIGUEUR – PERSEVERANCE

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement assuré par des professionnels

- Économie générale
- Management d'entreprise
- Droit
- Mercatique
- Gestion commerciale et management de la force de vente
- Culture et négociation commerciale
- Actions professionnelles
- Communication et négociation commerciale
- Anglais

CONDITIONS D'ACCES

- Être titulaire d'un baccalauréat Général ou Technologique, ou avoir suivi une formation y conduisant

STATUT

- Salarié en contrat de professionnalisation, en alternance
- Salarié d'entreprise en Contrat Individuel de Formation (CIF), possibilité de parcours VAE

ORGANISATION DE LA FORMATION

- Démarrage : septembre
- Durée : Deux années scolaires
- Rythme :
 - Beaune : 2j/ sem en formation
3j/ sem en entreprise
 - Dijon : 1 semaine en centre de formation toutes les 2 à 3 semaines

ET APRES ...?

- Intégrer une 3^{ème} année de spécialisation post-BTS
- Insertion professionnelle :
 - commercial
 - technico-commercial
 - chargé d'affaires
- Perspective d'évolution professionnelle :
 - chef des ventes
 - responsable de clientèle
 - directeur commercial

MISSIONS EN ENTREPRISE

ACTIONS DE VENTE

- Animation de stands, salons, foires-expositions, gestion d'un rayon...
- Vente (aux intermédiaires, prescripteurs, utilisateurs) : sur rendez-vous, par démarchage / prospection, par téléphone, par réunion, conseil
- Réalisation d'actions de promotions, publipostage
- Négociation de contrat

ORGANISATION / GESTION

- Établir des prévisions
- Identifier les marchés
- Collecter, transmettre les informations
- Analyser des résultats, des coûts, des ventes, des campagnes publicitaires

ANIMATION

- Participer à l'animation de l'équipe de vente
- Participer aux réunions

LES ATTITUDES PROFESSIONNELLES

- Mettre en œuvre les **consignes** de travail
- S'adapter aux **méthodes** de travail
- S'intégrer dans une **équipe** de travail
- S'impliquer dans son **travail**
- S'organiser en fonctions des **contraintes**
- **Faire face** aux incidents les plus courants
- Prendre des **initiatives** pertinentes
- **Rendre compte**