

NÉGOCIATEUR ANIMATEUR DES VENTES CHARGÉ D'AFFAIRES

BTS
Brevet de
Technicien Supérieur

Prospecter - Vendre - Fidéliser - Recruter

PRÉSENTATION DU MÉTIER

Le commercial terrain gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires. Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif.

La maîtrise des technologies de l'information et de la communication spécifiques à son métier sont des éléments incontournables pour sa performance et sa productivité commerciale.

Il est la première interface entre l'entreprise et son marché. A ce titre, il participe à l'organisation commerciale et contribue à l'efficacité de la politique commerciale.

Les quatre fonctions essentielles du BTS Négociation Relation Client sont :

- Mise en oeuvre de la politique commerciale,
- Vente, gestion de la relation client,
- Production d'informations commerciales,
- Organisation et management de l'activité commerciale.

EVOLUTION

Il peut être amené à évoluer vers des fonctions de management des équipes commerciales : chef des ventes, manager commercial, responsable des ventes, superviseur, responsable d'équipes de prospection, responsable de secteur, assistant manager.

DIPLÔME PRÉPARÉ

BTS Négociation Relation Client

CRITÈRES DE RECRUTEMENT

- Titulaire d'un BAC (de préférence généraliste ou STG), ou du BAC PRO Vente Représentation ou BAC PRO Commerce
- Age : 18 à 25 ans
- Permis de conduire fortement recommandé
- Modalités de sélection : tests et/ou entretien

Votre inscription au CFA est effective lorsque vous êtes recruté par une entreprise.

(Nous vous présentons à des entreprises)

DURÉE DE LA FORMATION

1 350 heures de formation sur 24 mois en contrat d'apprentissage

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine en entreprise, 1 semaine en formation

ORGANISME DE FORMATION PARTENAIRE

Lycée Carriat - Bourg-en-Bresse (01)



CONTENU DE LA FORMATION

- Communication commerciale
- Management et gestion d'activités commerciales
- Conduite et présentation de projets commerciaux
- Expression française
- Anglais
- Economie générale et d'entreprise
- Droit
- Technologies de l'Information et de la Communication (TIC)

COUT DE LA FORMATION

Financement Taxe d'Apprentissage Entreprises et Subventions Conseil Régional
Gratuité pour l'apprenti

Responsable Formation
Fabienne JOB
Tél.: 04 78 77 83 18
Email : fjob@ifir.fr

L'ouverture des promotions se fait sous réserve du nombre de postes à pourvoir en entreprise.



La formation par l'apprentissage

L'APPRENTISSAGE

LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

C'est un contrat de travail à durée déterminée de type particulier qui alterne un temps en entreprise et un temps en centre de formation.

- **Objectif** : préparer un métier et un diplôme, du CAP au diplôme d'ingénieur
- **Statut de l'apprenti** : salarié
- **Durée** : 6 à 36 mois
- **Période d'essai** : 2 mois
- **Congés payés** : 5 semaines
- **Rémunération** : en % du SMIC, sur la base de l'horaire légal hebdomadaire en vigueur dans l'entreprise (que le jeune soit en entreprise ou en centre de formation)

Age	Année d'exécution du contrat		
	1ère année	2ème année	3ème année
16 – 17 ans	25 %	37 %	53 %
18 – 20 ans	41 %	49 %	65 %
21 ans et +	53 %	61 %	78 %

% du SMIC ou du minimum conventionnel pour l'emploi occupé s'il est plus favorable

NB. Il peut exister des particularités pour certains diplômes qui vous seront précisées au cas par cas.

LE JEUNE

- **Age** : 16 à moins de 26 ans (sauf dérogations légales)
- **Niveau** : quelque soit son niveau de qualification
- Le jeune s'engage à être présent, assidu et performant en entreprise comme en centre de formation.

L'ENTREPRISE

- **Toutes les entreprises** relevant du secteur artisanal, commercial, industriel ou associatif et toutes les entreprises du secteur public non industriel et non commercial sont concernées.
- L'entreprise doit désigner un Maître d'Apprentissage chargé d'accueillir le jeune, de lui transmettre son expérience, son savoir, son savoir-faire et de l'intégrer à l'équipe...
- L'entreprise participe au financement par le biais de sa Taxe d'Apprentissage.

LE CFA

- IFIR est un Centre de Formation d'Apprentis (CFA) créé par le MEDEF Lyon Rhône, la CGPME Rhône et la CCI de Lyon.
- IFIR est au centre du dispositif de l'apprentissage et sa mission principale est de veiller au bon déroulement du contrat d'un point de vue administratif, pédagogique, juridique et financier.



66, avenue Jean Mermoz
BP 8048
69351 Lyon Cedex 08
Tél. 04 78 77 05 56
Fax 04 78 77 05 45
e-mail : info@ifir.fr
www.ifir.fr

