

## BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT

Se former au métier de **commercial terrain** et maîtriser la gestion de la relation client, de la prospection, négociation à la fidélisation d'un portefeuille clientèle, et ainsi participer à la performance commerciale de l'entreprise.

### Quel métier pour votre avenir ? (H/F)

- Conseiller commercial
- Animateur des ventes
- Agent commercial
- Négociateur

### Quelles poursuites d'études supérieures possibles ?

Vous pouvez poursuivre vos études à Carrel vers un Bac +3 à Bac +5 (en spécialisation marketing, ressources humaines, développement commercial ou management).



## VOTRE FORMATION À CARREL

1150 heures de formation en **contrat de professionnalisation** sur les **matières générales** (culture générale, anglais, économie droit et management des entreprises) et les **matières professionnelles** (gestion clientèle, management de l'équipe commerciale, relation client) incluant également 4 sessions d'entraînement aux épreuves officielles.

Votre formation est dispensée sur un rythme de **2 jours/semaine en centre de formation et 3 jours/semaine en entreprise**. Vous développez un projet commercial au sein de votre entreprise et vous en assurez la mise en œuvre.

La durée de la formation est de 2 ans. Vous avez le statut de salarié(e).  
Vous bénéficiez du réseau d'entreprises partenaires de Carrel pour rechercher votre entreprise.  
Votre formation est assurée par des professionnels qui vous transmettent ainsi leur savoir-faire.

## VOTRE ADMISSION À CARREL

La formation est accessible à tout jeune **titulaire du baccalauréat**.

- Téléchargez votre dossier de candidature sur **www.carrel.fr**
- Vous êtes convoqué(e) à un entretien de présélection après étude de votre dossier scolaire.

Le coût de la formation est pris en charge par votre entreprise dans le cadre des formations en alternance. Vous êtes rémunéré(e) en fonction des barèmes officiels ou de la Convention Collective de votre entreprise.

## RENCONTRONS-NOUS

- **Salon de l'Étudiant** : 13, 14 et 15 janvier 2012, Halle Tony Garnier, stand AL23.
- **JPO** : - mercredis 14 décembre 2011 et 07 mars 2012 de 14h à 17h.  
- Journées de l'Enseignement Supérieur : 25 et 26 janvier 2012 de 9h à 17h.
- **Contact** : Clara Goineau est à votre disposition au **04 37 28 75 82**  
ou par mail : **inscriptions@carrel.fr**
- **Accès** : métro ligne D (arrêt Garibaldi).  
Bus C6 / C25 (arrêt Manufacture des Tabacs), Bus C23 (arrêt Tchécoslovaques).



# VENTE COMMERCE



7, rue Pierre Robin  
69 362 Lyon cedex 07  
Téléphone : 04 72 71 56 46  
Fax : 04 78 72 09 38  
www.carrel.fr



Septembre 2012,  
découvrez  
**l'Espace Carrel**  
33 rue Amédée Bonnet  
Lyon 6<sup>ème</sup>  
www.espacecarrel.fr