

B. T. S.

Négociation et Relation Client

Profil :

- ▶ vous êtes titulaire d'un baccalauréat STMG, général ou professionnel
- ▶ avoir le sens de la négociation
- ▶ aimer communiquer
- ▶ être capable d'organiser son activité
- ▶ savoir gérer son temps
- ▶ aisance à l'oral
- ▶ avoir le sens du contact



Débouchés :

- ▶ possibilité de poursuite d'études en Licence Professionnelle en : « Management », « Négociation achat », « Banque », « Assurances », « Commercialisation des vins », « Professions immobilières », et bien d'autres...
- ▶ avec une expérience professionnelle, vous pouvez devenir : responsable des ventes, responsable de secteurs, animateur d'une équipe de vente, manager, superviseur...
- ▶ à l'entrée dans la vie active, vous serez conseiller commercial, conseiller financier, chargé de clientèle, attaché commercial, télé-prospecteur, prospecteur, animateur des ventes...

Lycée Jacques Cœur – 108, rue Jean Baffier – 18000 BOURGES

Tél. : 02.48.67.83.00 Fax : 02.48.67.83.29 Courriel : ce.0180007k@ac-orleans-tours.fr

Site web : lyc-jcoeur.ac-orleans-tours.fr

STAGES

L'étudiant devra compléter sa formation par périodes de stage de **16 semaines** réparties sur les deux ans et une journée par semaine.

Horaires hebdomadaires de formation

Disciplines	1^{ère} année	2^{ème} année
Enseignements obligatoires		
Français	2 h	2 h
Langue Vivante Etrangère 1	3 h	3 h
Economie d'entreprise	2 h	2 h
Economie Générale	2 h	2 h
Droit	2 h	2 h
Gestion de clientèle	5 h	5 h
Relation client	5 h	5 h
Management de l'équipe commerciale	3 h	3 h
Gestion de projet	6 h	6 h
Enseignement facultatif		
Langue Vivante Etrangère 2	2 h	2 h