

Horaires d'ouverture

Lundi au Jeudi : 8h30-12h30 et 13h30-17h30

Vendredi : 8h30-12h30 et 13h30-16h30

Contact : 02 38 93 36 14

www.ifpro.fr

secretariat@ifpro.fr



VOS CONTACTS:

Patrick DUFRESNE

Directeur

Vanessa LOPES PINHEIRO

Responsable de formation

Sana BAÏ

Assistante de gestion

Camille DÉCHERIT

Assistante de gestion

Notre situation



I.F.PRO

**BTS NÉGOCIATION RELATION CLIENT
EN
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION**



I.F.PRO

INSTITUT DE FORMATION PROFESSIONNELLE

www.ifpro.fr

Métiers

- Animateur de vente
- Commercial
- Négociateur
- Chef de ventes

Qualités requises

- Relationnel
- Rigueur
- Autonomie
- Travail

Niveau Pré-requis

Conditions d'admission:

- Être titulaire d'un diplôme ou un titre de niveau IV
- Avoir fini la scolarité menant à un diplôme de niveau IV
- Justifier de trois années d'expérience professionnelle

En alternance sur 2 ans:

- 2 jours en centre
- 3 jours en entreprise
- 16 semaines à temps plein en entreprise

Objectifs de la Formation

Objectifs Professionnels

- Accès à l'emploi
- Reconversion Professionnelle

Objectif Pédagogique

- Préparer un diplôme niveau III

Programme

Pôles Professionnels :

- Mercatique (*Action commerciale*)
- Gestion des ressources
- Gestion Commerciale
- Communication négociation
- Management commercial
- Technologie commerciale

Matières générales :

- Culture Générale et expression
- Anglais
- Économie-Droit
- Mathématique

Descriptifs des épreuves

Epreuves	Mode	Durée	Coef
Culture Générale et expression	Écrit	4h	3
LV1 (production orale)	Oral	30 Min	3
Economie-Droit	Écrit	4h	3
Management des entreprises	Écrit	5h	4
Communication Commerciale	Oral	40 Min	4
Présentation de projets commerciaux	Oral	1h	4