

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



BTS NÉGOCIATION RELATION CLIENT

I.F.PRO

INSTITUT DE FORMATION PROFESSIONNELLE

www.ifpro.fr



Métiers

- Animateur de vente
- Commercial
- Négociateur
- Chef des 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

Recrutement:

- Réunion d'information collective: **Le**
- Tests
- Admission après étude du dossier de candidature et entretien

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 Commerciale
- Management commercial
- Gestion des ressources
- Communication négociation
- Technologie commerciale

Matières générales :

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

Stages: Les stages de Septembre à Mars 2 jours en entreprise / 3 jours en centre de formation

La formation: août à juin

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