

# BTS

## Négociation Relation Client

### Métiers / Emplois

Manager Opérationnel  
Commercial(e), Attaché(e) commercial(e)  
Conseiller(e) de vente  
Négociateur(trice)  
Télévendeur(euse)  
Téléprospecteur(euse)

### Missions en entreprise

Prospecter et développer une clientèle  
Gestion d'un portefeuille client  
Gestion d'un secteur (prospection, animation, fidélisation).  
Mener des actions managériales et opérationnelles

### Disciplines Enseignées

#### Formation professionnelle :

Vente et Gestion de la Relation client  
Organisation et Management de l'activité commerciale  
Mise en oeuvre de la politique commerciale  
Communication commerciale

#### Formation générale :

Économie  
Management des Entreprises  
Droit  
Culture Générale et Expression  
Anglais commercial

### Poursuivre mes études avec le CFA

En intégrant la Licence Droit, Économie et Gestion,  
mention Commerce et Développement International

### Les Atouts du CFA

- Préparation et accompagnement au placement en entreprise
- Suivi individualisé de l'apprenti
- Classes à taille humaine
- Formation à des secteurs et métiers porteurs

### Rythme et durée de la formation

**Durée :** 2 ans, 1 350 h de formation  
**Alternance :** Une semaine au CFA  
Une semaine en entreprise

### Conditions d'admission

Moins de 30 ans  
Titulaire d'un BAC général,  
technologique ou Bac PRO  
Étude du dossier de candidature et entretien

### Entreprises Partenaires

Concession automobile, Assurance, Bâtiment, toutes  
PME/PMI avec un service commercial à développer



Mission Handicap Notre établissement accueille tout public en situation de handicap

## CONTACTEZ-NOUS

**CFA AFFIDA, l'École Commerciale**  
Anna Paula FERREIRA

106 Boulevard Héloïse - 95100 ARGENTEUIL  
Tél. : 01.34.34.11.70 - apferreira@affida.org

**CFA AFFIDA, l'École Commerciale**  
Stéphanie DELESCLUSE

4 rue Louis Lormand - 78320 LA VERRIERE  
Tél. : 01.30.16.49.27 - s.delescluse@affida.org