

Présentation

Son activité professionnelle s'inscrit dans un contexte de mutation des métiers commerciaux sous les effets conjugués de l'élévation du degré d'exigence du consommateur, de l'ouverture des marchés et des évolutions technologiques.

Ce technicien supérieur est un vendeur-manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation. Son activité s'exerce en direction de la clientèle potentielle et/ou actuelle de l'entreprise.

«Notre challenge: Votre avenir!»



Qualités personnelles requises

Autonomie / mobilité géographique
Intérêt pour la digitalisation et le numérique
Sens de l'écoute des besoins du client
Dynamisme
Organisation
Rigueur et adaptabilité

Perspectives professionnelles

Négociateur
Représentant
Attaché commercial
Responsable de secteur
Assistant Manager

Conditions d'admission

Etre titulaire d'un Bac et avoir satisfait à l'étude du dossier scolaire, à l'entretien et au test d'admission. L'objectif est de valider le niveau de formation et de vérifier que le candidat dispose des qualités de base requises.

Certains non titulaires du diplôme Bac (avoir passé les épreuves et détenir le niveau Bac) peuvent éventuellement être admis à ESCAM après étude de leur dossier.

Rythme de la formation

La scolarité est dispensée en formation initiale ou en alternance, de septembre à juin.
2^{1/2} jours en école, 2^{1/2} jours en entreprise et vacances scolaires à temps plein en entreprise.

BREST
02 98 42 22 20

LORIENT
02 97 83 62 07

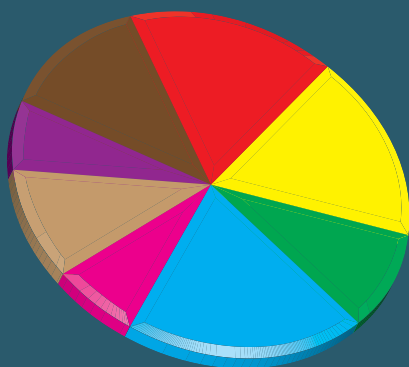
BTS NDRC



Référentiel d'examen (en cours de changements)

	Mode	Durée	Coefficient
E1- Culture générale et Expression	Ecrit	4h	3
E2- Langue Vivante Etrangère A	Oral	30min	3
E3- Management des entreprises	Ecrit	3h	1
Economie - Droit	Ecrit	4h	2
E4- Communication commerciale	Oral	40min	4
E5- Management et gestion d'activités commerciales	Ecrit	5h	4
E6- Conduite et présentation de projets commerciaux	Oral	1h	4
Epreuves facultatives:			
Langue Vivante Etrangère B	Oral	20min	1

Programme (en cours de changements)



- Relation clientèle et négociation
- Gestion clientèle
- Management des entreprises et de l'équipe commerciale
- Projets commerciaux
- Culture générale et expression
- Langue Etrangère A
- Droit
- Economie générale

Délivré par



Nombre de places limité à 20

Taux de réussite 75 % en 2017

www.escam.bzh