

# Le poids des BTS NRC

BTS NRC du lycée Jules Ferry

Mars 2017

## LES DEBOUCHES DU BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT

### Notre étude:

Sur le site d'offres d'emplois Est Job.com, nous avons regroupé les postes selon leur profil type. Ainsi avons-nous attribué les postes des rubriques "commercial-auprès des particuliers" et "commercial-auprès des professionnels" aux BTS NRC en ayant pris soin de retirer les postes de TC, puis les postes de la rubrique « commercial vendeur Technico Commercial aux BTS TC et enfin les postes des rubriques « commercial-vendeur en magasin » et « métiers de la distribution » aux BTS MUC. L'étude porte sur 235 postes offerts autour de Nancy (54) le 2 mars 2017.

Etude réalisée par les étudiants en NRC 1 :

Simon Lehmann-Enkaoua

Lucy Seiler

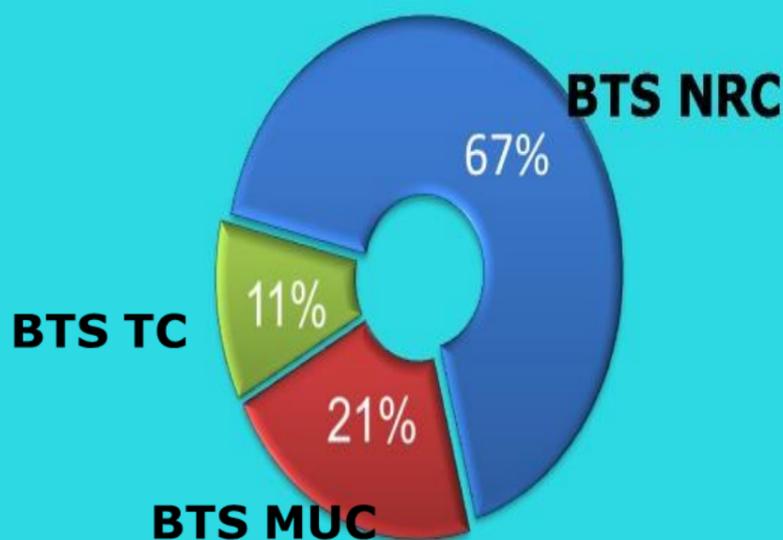
Hannaël Lehmann-Enkaoua

Emilie Colin

Mahsun Ahadouch

## Ils sont tous mordu du BTS NRC !

### Attractivité des BTS commerciaux



Comparons la part des emplois offerts aux diplômés du BTS NRC par rapport à ceux offerts aux autres BTS du secteur tertiaire.

Il s'avère que **67%** des offres s'adressent au **BTS NRC** tandis que le reste se partage le BTS MUC et BTS TC. Nous en concluons donc qu'en obtenant un BTS NRC, les chances et la facilité de décrocher un emploi sont accrues.

## Les différents BTS commerciaux

### BTS Négociation et relation client (NRC)

Le BTS Négociation et relation client axe sa formation sur la relation avec le client.

Véritable force de vente, le titulaire de ce diplôme est capable de prendre en charge et démarcher régulièrement la clientèle. Sa mission comporte également une démarche proactive dans le but d'entretenir et d'élargir le nombre de ses contacts.

### BTS Management des unités commerciales (MUC)

Le BTS Management des unités commerciales forme des commerciaux plutôt sédentaires.

Rompu aux techniques de ventes et de fidélisation du client, le titulaire du BTS MUC est employé au sein d'une unité commerciale, à savoir une boutique, un supermarché, un site de commerce en ligne.

Le BTS Technico-commercial forme des commerciaux qui appuient leur savoir-faire vente sur de solides connaissances techniques. Ils peuvent ainsi comprendre les besoins et les attentes de leurs clients et y répondre par l'élaboration de solutions complexes et adaptées.

# Le BTS NRC, un diplôme recherché par les entreprises

Le **BTS NRC** ou négociation relation client est un des plus prisés par les entreprises. Ce succès est généralement dû à son domaine, la vente, indispensable à toutes les entreprises, surtout en temps de crise.

Il s'explique également par ses performances d'insertion professionnelle. Les 16 semaines de stages en entreprise portent des projets concrets de développement ou de fidélisation de la clientèle et de communication. Une fois leur diplôme en poche, les titulaires du BTS sont immédiatement opérationnels pour les métiers de la vente et de la communication : c'est ce qui en fait la formation préférée des entreprises. Certains sont même suffisamment autonomes pour créer leur propre entreprise ou

## Nos anciens étudiants sur le marché de l'emploi

Léa Faleyieux (promo 2016)



Après mon BTS NRC, j'ai choisi de poursuivre mes études en décoration d'intérieur, j'ai donc intégré l'école ESAIL à Lyon afin d'y passer un deuxième BTS. Mon BTS NRC a été un grand plus lors de mon entretien pour intégrer l'école, et me permettra par la suite d'ouvrir plus facilement **mon entreprise de décoration**.



Aurélie Trappler (promo 2016)



Je suis actuellement en Licence professionnelle Développement Commercial des PME (en alternance) à l'IUT Hubert Curien d'Epinal. L'entreprise dans laquelle j'effectue mon alternance est l'Agence Automobile, agence qui m'a recrutée en contrat de professionnalisation suite à mon stage de deuxième année de BTS NRC.

Je suis, au sein de cette agence, **assistante commerciale**, et je suis donc "le bras droit" du gérant de l'entreprise. Nous sommes deux, et j'effectue les mêmes fonctions que celui-ci: rentrer des mandats de vente, essai et livraison des véhicules, négociation des prix, factures, développement de l'agence au niveau de la notoriété, mise en place d'offres de fidélisation et de prospection.

Samantha Waryn (promo 2015)

Pendant mes années de BTS j'ai travaillé en tant qu'hôtesse de caisse au centre Leclerc de Raon l'Etape.

Après l'obtention de mon BTS, j'ai continué à différents postes au sein du Centre commercial Leclerc. J'ai beaucoup donné, beaucoup apporté et depuis octobre 2016, je suis embauchée au sein du Brico Leclerc en tant que **responsable de caisse- accueil** et location de véhicule. Je gère tout ce qui touche à l'argent du magasin ainsi que les plannings des hôtesse de caisse, les problèmes de prix, les problèmes techniques aux caisses, des opérations commerciales pour les caisses.

Mathilde Stocard promo (2016)



En sortant du BTS, pendant 6 mois, j'ai enchaîné les petits boulots (serveuse, commerciale SMARTBOX, flyer pour des enseignes, femme de ménage) .

Aujourd'hui, je suis **responsable adjointe** dans une auto-école (Sy'ty conduite, Saint-Dié). Je m'occupe de la comptabilité simple, devis, facturation, inscriptions... Ainsi que de la communication, de la prospection, et du développement du CA. La relation client est la base même de mon poste.