

# Après mon BTS NRC

Entrer dans la vie active après le **BTS NRC**

Dans l'entreprise où l'étudiant à réalisé son projet.

Dans des grandes entreprises nationales, PME, régionales ou familiales...

Dans différents secteurs comme la banque, l'assurance, l'automobile, l'immobilier, les services...

Poursuivre ses études après le **BTS NRC**

Licences professionnelles (administration commerciale, commerce et vente, management...)

Ecoles de commerce

Formations spécialisées : (école de vente, banque, immobilier, assurance, Automobile, visiteur médical...)



## BTS NRC

Maquette : Agnès LABAT & Kévin Manso (NRC 2) - Imprimé par nos soins

### La formation des futurs Vendeurs-Manageurs



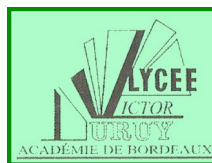
**Pour nous contacter :**

Rue Nonères - BP 109 40000 Mont-de-Marsan

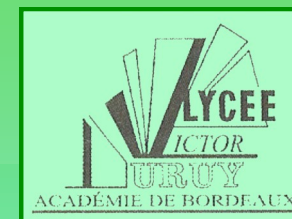
Tél: 05.58.05.79.79

Section BTS: 05.58.05.79.95

Email: [btsduruy@orange.fr](mailto:btsduruy@orange.fr)



## BTS NRC



### Négociation et Relation Client



La formation des futurs  
Vendeurs-Manageurs

Pour intégrer le  
**1er secteur porteur  
d'emplois**

## Pourquoi un BTS NRC ?

Une formation qualifiante en 2 ans gage d'une insertion professionnelle rapide et durable

Une section ouverte à tout bachelier  
Bac STG / Bac S / Bac ES...  
Bac pro du secteur commerciale

## Mes 2 années en BTS NRC ?

L 'expérience professionnelle

- 16 semaines de stage en entreprise

- 1/2 journée par semaine

pour conduite des projets commerciaux

## Les métiers visés

Pour accéder rapidement à un **emploi commercial**

Conseiller clientèle  
Attaché commercial  
Représentant  
Négociateur...

Pour évoluer vers des **fonctions d'encadrement**

Chef des ventes  
Chef de secteurs...

**Autonomie**

**Dynamisme**

**Motivation**

**Sens de l'action**

**Esprit d'équipe**



## Les Témoignages

« J'ai intégré le BTS NRC à Duruy après un BAC ES. Pendant ma formation scolaire, j'ai effectué mon dernier stage chez Groupama. Aujourd'hui Groupama m'a embauché en cdi après 6 mois de formation interne et je gère un portefeuille de 725000 € et de 400 clients. » Sarah D.

« J'ai d'abord obtenu un BEP Vente Action Marchande et ensuite un bac STT. Après 2 années de BTS au lycée Victor Duruy, j'ai poursuivi mes études en licence professionnelle en apprentissage avec le laboratoire Pierre Fabre où j'exerce maintenant la profession de visiteur médical» Steve H.

"Je m'appelle Emilie, j'ai 24 ans et un parcours atypique ! j'ai commencé une fac AES (Administration Économique et Sociale) mais le système universitaire ne me correspondait pas. Après. J'ai choisi la filière NRC pour les multiples possibilités qu'offre cette spécialisation. Aujourd'hui, je poursuis mes études à l'école de commerce INSEEC Bordeaux pour me spécialiser dans le secteur de la finance" Emilie M.

## L'acquisition de connaissances

<u>DISCIPLINES</u>	1ère Année	2ème Année
Français	2h (1h + 1h)	2h (1h + 1h)
Langue vivante 1	3h (2h + 1h)	3h (2h + 1h)
Economie générale	2h	2h
Droit	2h	2h
Management des entreprises	2h	2h
Gestion de clientèles	5h (2h + 3h)	5h (2h + 3h)
Relation client	5h (2h + 3h)	5h (2h + 3h)
Management de l'équipe commerciale	3h (2h + 1h)	3h (2h + 1h)
Gestion de projet	6h (2h + 4h)	6h (2h + 4h)
<b><u>TOTAL</u></b>	<b>30h</b>	<b>30h</b>
Langue vivante 2	2h	2h