



Le CFA SACEF c'est :

- ✓ 1 500 apprentis à la rentrée 2015.
- ✓ Des filières de formations attractives : BTS, DUT, licences, masters, diplômes d'école de commerce et d'ingénieur dans les domaines : administratif, commerce, vente, communication, édition, web, environnement, informatique, systèmes embarqués, qualité, sécurité, hôtellerie / restauration, ressources humaines, tourisme.
- ✓ Une association de plus de 800 entreprises, l'ADESA.

Modalités d'inscription dans la formation et en apprentissage :

- ✓ S'inscrire de préférence sur APB (inscriptions parallèles possibles)
- ✓ Remplir le dossier de candidature en ligne sur www.cfasacef.fr
- ✓ L'imprimer et le retourner au CFA avec les pièces demandées
- ✓ Sélection des candidatures : sur dossier, tests et entretiens par les Conseillers professionnels du CFA SACEF
- ✓ Recherche et conclusion du contrat d'apprentissage avec un employeur dès acceptation par l'école du dossier : accompagnement de la recherche du contrat par le Conseiller professionnel du CFA SACEF (projet professionnel, proposition des offres recherchées par le Conseiller, aide à la conclusion du contrat).

Pour cette formation, vos missions en entreprise peuvent être :

- **Préparation de l'activité commerciale** : définition d'une cible (prospects), élaboration et/ou qualification d'un fichier prospects/clients, mise en place d'argumentaires, création d'outils de communication et/ou d'aide à la vente...
- **Suivi et administration des ventes** : compte-rendu d'activité, suivi des commandes clients, élaboration de devis, gestion des réclamations, organisation d'opérations commerciales.
- **Prospection, RDV commerciaux & négociation** : action de phoning, prise de RDV, RDV commerciaux, négociation (conditions de vente, tarifs...), développement d'un portefeuille client, développement de projets commerciaux.
- **Animation de l'équipe commerciale** : co-animation des réunions de motivation de l'équipe commerciale, participation aux recrutements, négociation d'objectifs, des conditions de rémunération ou d'exercice, entretiens de recadrage, formations commerciale.

Être apprenti c'est être salarié

et donc percevoir un salaire (exonéré de charges)

Rémunération	18 à 20 ans	21 ans et +
1 ^{re} année	41 % du SMIC ou SMC	53 % du SMIC ou SMC
2 ^e année	49 % du SMIC ou SMC	61 % du SMIC ou SMC

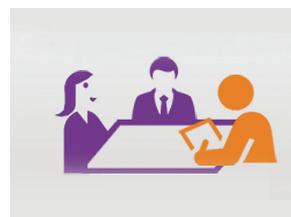
- ✓ Conclure un contrat de travail de 2 ans (période d'essai de 45 jours en entreprise)
- ✓ Avoir les mêmes droits et devoirs que tout autre salarié
- ✓ S'engager à se former tout en travaillant



L'apprentissage est à la fois un mode de formation en alternance et un dispositif d'insertion professionnelle

Apprendre avec l'entreprise c'est s'appuyer sur :

- ✓ Le travail et les résultats réalisés par l'apprenti en conditions réelles
- ✓ Les apports de l'entreprise : ses codes sociaux, le travail d'équipe...
- ✓ L'accompagnement et la formation en entreprise par un maître d'apprentissage.





Le profil du BTS NRC

Titulaire d'un Bac, vous êtes ordonné, rigoureux, audacieux, mobile, vous êtes doté d'un excellent relationnel, et d'une parfaite présentation.



DÉBUT DES COURS :
SEPTEMBRE 2016

Le BTS NRC (BTS négociation relation client) s'occupe des relations client dans sa globalité, c'est-à-dire depuis la prospection jusqu'à la fidélisation.

Le titulaire du BTS Négociation relation client, devra maîtriser tous les aspects de la négociation commerciale, la vente et la gestion de la relation client, la production d'informations commerciales, l'organisation et le management de l'activité commerciale ainsi que la mise en œuvre de la politique commerciale.

Diplôme préparé : BTS, diplôme d'état

Durée de la formation : 2 ans

Modalités d'examen : examen final / CCF pour l'épreuve de communication commerciale

Calendrier d'alternance : 3 jours entreprise / 2 jours école

Matières enseignées

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ☑ Enseignements techniques et professionnels : ☑ communication en langue vivante étrangère, ☑ communication commerciale, ☑ management et gestion d'activités commerciales, ☑ conduite et présentation de projets commerciaux. | <ul style="list-style-type: none"> ☑ Enseignements généraux : ☑ français, ☑ anglais, ☑ LV2, ☑ économie générale, ☑ économie d'entreprise, ☑ droit. |
|---|---|

Après le BTS NRC...

Le CFA SACEF permet les poursuites d'études au sein de son réseau d'écoles partenaires, par exemple au sein des formations suivantes :

master en Écoles de commerce, licences de Gestion ou de Commerce international ou bien notre titre Chef de projet en marketing internet.

De nombreux emplois également directement accessibles à l'issue de cette formation :

attaché commercial, chargé d'affaires, chargé de clientèle, chef de ventes, responsable de secteur, conseiller clientèle.

Vos contacts pour les entretiens

Au CFA SACEF : **Jean-Pascal DENIS** pour le lycée des Petits Champs
01 75 44 29 44 - jp.denis@cfasacef.fr

Laurence GUYOT pour le lycée Suger
01 78 09 88 59 - l.guyot@cfasacef.fr



CFA SACEF
8 Rue d'Athènes - 75009 PARIS
Tél : 01.78.09.88.51 - Fax : 01.53.21.01.49
www.cfasacef.fr

Au Lycée : **Marjorie COCAULT** au 01 53 27 77 77
apprenti@petitschamps.fr



Lycée des Petits Champs (site de formation)
28 rue du plateau, 75019 PARIS
Tél : 01 53 27 77 90 - www.petitschamps.fr

Au Lycée : **Sandrine KERNEVES** au 01 47 41 10 44
s.kerneves@ecole-suger.com



Lycée Suger (site de formation)
8 Rue Yves du Manoir,
92420 Vaucresson
Tél : 01 47 41 10 44 - www.ecole-suger.com