

**BREVET DE TECHNICIEN
SUPÉRIEUR**

**« Négociation
et relation client »**

**Préparation au diplôme
par correspondance**

- **Vendre et gérer la relation client**
- **Produire des informations commerciales**
- **Organiser et manager l'activité commerciale**
- **Mettre en oeuvre la politique commerciale.**

Sommaire

1.	APPELLATION	3
2.	DEBOUCHES.....	3
2.1.	Activités	3
2.2.	Emplois concernés	3
2.3.	Types d'entreprises	3
2.4.	Place dans les organisations.....	3
2.5.	Environnement technique et économique de l'emploi	4
3.	PROFIL DU TITULAIRE DU DIPLOME.....	4
4.	DIPLOME.....	4
5.	PRE-REQUIS	4
6.	EXAMEN	5
7.	ENSEIGNEMENT.....	5
8.	PROGRAMME.....	5
9.	STAGE.....	6
9.1.	Objectifs :.....	6
9.2.	Organisation :.....	6
a)	Candidat en situation de première formation ou en situation de reconversion.....	6
b)	Candidats en situation de perfectionnement.....	6
9.3.	Aménagement de la durée du stage	6
9.4.	Les candidats ayant échoué à une session antérieure de l'examen.....	7
10.	SEMINAIRES – COURS COLLECTIFS (Facultatifs).....	7
11.	POURSUITE D'ETUDES	7
12.	TARIFS	7
13.	RETRACTATION – CESSATION ANTICIPEE – FORCE MAJEURE	8
13.1.	Au titre de la rétractation	8
13.2.	Au titre de la cessation anticipée de la formation	8
14.	PROPRIETE INTELLECTUELLE	8
15.	INCESSIBILITE DU CONTRAT.....	9
16.	CONFIDENTIALITE	9
17.	LITIGES	9
18.	ELECTION DE DOMICILE	9
19.	INSCRIPTION.....	10

1. APPELLATION

Brevet de technicien supérieur Négociation et relation client

2. DEBOUCHES

2.1. Activités

L'activité du titulaire du brevet de technicien supérieur Négociation et relation client 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 jusqu'à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires compatible avec une optique de développement durable. Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif.

La maîtrise des technologies de l'information et de la communication spécifiques à son métier conditionne sa performance et sa productivité commerciales.

Le titulaire de ce diplôme est la première interface entre l'entreprise et son marché. À ce titre, il participe à l'intelligence commerciale de l'organisation et contribue à l'efficacité de la politique commerciale.

En fonction de son expérience et de ses qualités, il peut devenir responsable d'une équipe commerciale, de taille variable selon l'organisation qui l'emploie.

2.2. Emplois concernés

Les emplois relèvent de la fonction commerciale - vente. Par-delà une certaine diversité terminologique d'appellation de ces emplois, il est possible d'identifier trois grands axes d'activité du titulaire du brevet de technicien supérieur Négociation et relation client : le soutien à l'activité commerciale, la relation client et le management des équipes commerciales.

À titre indicatif, les appellations les plus fréquentes sont les suivantes :

- soutien à l'activité commerciale : téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur des ventes, du réseau,
- relation client : vendeur, représentant, commercial, délégué commercial, conseiller commercial, attaché commercial, conseiller de clientèle, chargé de clientèle, chargé d'affaires, télévendeur, responsable comptes - clés, responsable de secteur, ingénieur commercial, agent commercial, négociant - distributeur, courtier,.
- management des équipes commerciales : chef des ventes, responsable des ventes, superviseur, responsable d'équipes de prospection, responsable de secteur, assistant manager

2.3. Types d'entreprises

L'activité du titulaire du BTS Négociation et relation client est déterminée par la taille de l'organisation, la nature de l'offre, la valeur du client, de son statut juridique (salarié ou indépendant) et son mode de contrôle.

Les organisations ou entreprises de toute taille, dans lesquelles le titulaire du brevet de technicien supérieur Négociation et relation client exerce son activité, proposent des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

La fonction commerciale de ces entreprises ou organisations s'organise de façon privilégiée autour d'une équipe de vente interne et/ou externe développant une démarche active en direction de la clientèle.

2.4. Place dans les organisations

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Négociation et relation client fait partie intégrante de l'organisation commerciale de plus en plus fréquemment caractérisée par :

- une décentralisation de la prise de décision,
- la construction d'un réseau relationnel au sein duquel le travail coopératif devient la modalité dominante, notamment au travers de l'échange permanent d'informations.

Face à une exigence accrue de réactivité, par sa capacité d'initiative, son autonomie et par son rôle de capteur d'informations stratégiques, le titulaire de ce BTS contribue à rapprocher l'entreprise du client final.

Il peut exercer ses activités :

- seul ou en équipe,

- en autonomie totale ou partielle,
- en responsabilité d'une équipe commerciale.

2.5. Environnement technique et économique de l'emploi

Il se caractérise par :

- ✓ un client difficile à conquérir et à fidéliser car exigeant, informé, sélectif, versatile face à des modes d'achat diversifiés et à des sollicitations multiples ;
- ✓ -une concurrence intensifiée, notamment sous l'effet d'une déréglementation continue des marchés nationaux de plus en plus ouverts et sur lesquels aucune position n'est définitivement acquise ;
- ✓ des entreprises contraintes au changement, dont la survie est liée à leur capacité et leur rapidité d'adaptation dans un contexte de développement de valeurs nouvelles telles que le développement durable, l'éthique, le respect de l'environnement et la citoyenneté ;
- ✓ des cycles de vie de produits et / ou de services de plus en plus courts ;
- ✓ -des produits (ou services) de plus en plus ciblés et différenciés pour tenir compte du besoin d'individualisation des consommateurs ;
- ✓ une informatique " télécommunicante " généralisée qui repose sur un usage croissant des bases de données clients/prospects, des réseaux intranets / extranets, des centres de contact clientèle, de l'e-commerce... ;
- ✓ une présence plus soutenue d'équipes commerciales dont le nomadisme s'accroît, grâce au développement d'outils portables.

3. PROFIL DU TITULAIRE DU DIPLOME

L'activité du titulaire du brevet de technicien supérieur Négociation et relation client s'exerce en direction de la clientèle potentielle ou actuelle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des activités et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Elle est également fonction du statut juridique accordé au titulaire.

- **Autonomie et responsabilité**
Le titulaire du brevet de technicien supérieur Négociation et relation client assume pleinement la responsabilité et le suivi de ses actions et de ses clients. Il prend des décisions en tenant compte des usages du marché, de la politique de l'entreprise et des offres et pratiques de la concurrence. Son autonomie est variable dans l'exécution des tâches. Il organise son travail et éventuellement celui de son équipe, assure le suivi des résultats et des objectifs, gère son temps et son budget. Par ailleurs, il applique les règles de droit et de déontologie spécifiques à son secteur d'activité.
- **Maîtrise des technologies**
Grâce à sa maîtrise des technologies de l'information et de la communication constamment mobilisées dans son activité, il assure le tri et la remontée des informations pertinentes non seulement en direction de sa hiérarchie mais également vers les autres membres de son réseau.
Ces nouvelles technologies modifient également les conditions habituelles d'exercice de son activité, dans une logique de recherche de productivité commerciale accrue.
- **Aptitudes personnelles**
Curieux, persévérant, motivé, mobile et disponible, il fait preuve d'un esprit d'équipe. Il inscrit sa démarche dans la logique de l'action collective.
Il gère son stress inhérent à la charge de travail, aux déplacements, à l'atteinte des objectifs commerciaux et à son mode de rémunération.
Doté d'un esprit d'analyse et d'une hauteur de vue, il fait preuve d'initiative et de créativité dans les limites de l'autonomie dont il dispose.

4. DIPLOME

Le Diplôme du du brevet de technicien supérieur Négociation et relation client est un diplôme d'État défini par le Ministère de l'éducation nationale (J.O n° 89 du 15 avril 2007 page 6884).

5. PRE-REQUIS

Le diplôme du BTS est accessible aux candidats :

- Avec un Baccalauréat
Le Diplôme du brevet de technicien supérieur est accessible aux personnes déjà titulaires d'un Baccalauréat.
- Sans Baccalauréat
Les candidats qui n'auraient pas obtenu leur baccalauréat peuvent néanmoins préparer le BTS sous certaines conditions (décret n°95-665 du 9 mai 1995, portant règlement général du brevet de technicien supérieur (NOR : MENL9500771D, version consolidée du 22 décembre 2004, article 6).

6. EXAMEN

Chaque candidat s'inscrit aux épreuves de l'examen selon les équivalences dont il dispose.

Le brevet de technicien supérieur NRC est délivré aux candidats ayant passé avec succès l'examen défini par l'arrêté du 30 mars 2007 conformément aux dispositions du titre III du décret du 9 mai 1995.

Le tableau des épreuves est défini ci-après

Thème :	Oral	Ecrit
Unités générales :	-	-
- Français - Culture générale et expression	-	4 h
- Langue vivante étrangère 1 (anglais)	30 min +30 min	
- Environnement économique, juridique et managérial	-	4 h
Unités professionnelles :	-	-
- Communication commerciale	40 min + 40 min	-
- Management et gestion d'activités commerciales	-	5 h
- Conduite et présentation de projets commerciaux	-	1 h
Stage :	-	-
La durée normale du stage est de 12 semaines.		
Sous certaines conditions, la durée du stage peut être réduite (consultez-nous pour en savoir plus).		

7. ENSEIGNEMENT

La formation est assurée par ABSformation, marque de l'organisme de formation Evania RH, enregistré sous le numéro 11 78 81456 78 auprès du préfet de région Ile-de-France. Les cours et les exercices sont dispensés par correspondance. Le candidat peut les recevoir selon la formule commandée soit sous format papier soit sous format numérique. Les cours sont envoyés tout au long de la période de formation au rythme défini par l'organisme de formation.

Un projet doit être réalisé au cours de la formation. Ce projet a pour but de mettre en pratique les connaissances du candidat. Le projet peut porter sur les aspects marketing, communication ou commerciaux d'une entreprise dans le domaine concerné.

Selon les modules, des devoirs permettant le contrôle de connaissances peuvent être renvoyés à Absformation par courrier ou par e-mail. Il n'y a pas de délai à respecter entre la date de réception des cours et la date du contrôle de connaissances. Toutefois, il est recommandé de prévoir 1 à 2 mois de préparation par module.

Certains cours peuvent être suivis d'exercices facultatifs dont la correction est assurée par un professeur habilité par EvaniaRH.

La formation est accompagnée d'un stage obligatoire ou facultatif selon le profil du candidat.

8. PROGRAMME

La cours de BTS NRC par correspondance et un projet consacré à la préparation et à l'accompagnement pour le diplôme.

Module	Formation BTS Négociation relation client
TERFR	Français - Culture générale et expression
TERL1	Langue vivante étrangère 1
TEREC	Economie
TERDR	Droit
TERMA	Management
NRCME	Mercatique
NRCCO	Communication négociation
NRCTE	Technologies commerciales
NRCGE	Gestion commerciales
NRCMA	Management commercial
NRCCP	CPAP (conduite et présentation d'activité professionnelle)

9. STAGE

9.1. Objectifs :

Le candidat au brevet de technicien supérieur NRC doit accomplir un stage à temps plein dans un ou plusieurs établissements du secteur, notamment, afin de compléter sa formation par l'expérience des pratiques professionnelles correspondant aux compétences décrites dans le référentiel.

Le stage permet également d'acquérir des qualités relationnelles, des attitudes, des comportements professionnels et de développer le sens des responsabilités par l'adaptation aux réalités et aux exigences de l'emploi.

Le stage doit placer les étudiants en situation d'exercer les activités décrites dans le référentiel de certification du domaine professionnel. Le choix de l'entreprise ou de l'organisation d'accueil doit satisfaire à cette exigence.

9.2. Organisation :

Les candidats relèvent selon leur statut de l'un des cas suivants.

a) Candidat en situation de première formation ou en situation de reconversion

La durée de stage est de 16 semaines. Elle s'ajoute à la durée de la formation dispensée dans le centre de formation continue en application de l'article 11 du décret n° 95-665 du 9 mai 1995 modifié portant règlement général du brevet de technicien supérieur.

L'organisme de formation peut concourir à la recherche de l'entreprise d'accueil.

Le stagiaire peut avoir la qualité de salarié d'un autre secteur professionnel.

Lorsque cette préparation s'effectue dans le cadre d'un contrat de travail de type particulier, le stage obligatoire est inclus dans la période de formation dispensée en milieu professionnel si les activités effectuées sont en cohérence avec les exigences du référentiel et conformes aux objectifs et aux modalités générales définis ci-dessus.

b) Candidats en situation de perfectionnement

Les certificats de stage peuvent être remplacés par un ou plusieurs certificats de travail attestant que l'intéressé a été occupé dans des établissements du secteur commercial si les activités effectuées sont en cohérence avec les exigences du référentiel dans le domaine des techniques commerciales et conformes aux objectifs et aux modalités générales définis ci-dessus en qualité de salarié à plein temps pendant six mois au cours de l'année précédant l'examen ou à temps partiel pendant un an au cours des deux années précédant l'examen.

9.3. Aménagement de la durée du stage

La durée obligatoire minimale du stage est de 12 semaines. Cette durée peut être réduite soit pour une raison de force majeure dûment constatée soit dans le cas d'une décision d'aménagement de la formation ou d'une décision de positionnement à une durée qui ne peut être inférieure à 9 semaines. Toutefois, les candidats qui produisent une dispense de l'unité 6, notamment au titre de la validation des acquis de l'expérience, ne sont pas tenus d'effectuer de stage. Si la dispense ne porte que sur l'une ou l'autre de ces unités la durée du stage est réduite de moitié.

9.4. Les candidats ayant échoué à une session antérieure de l'examen

Les candidats ayant échoué à une session antérieure de l'examen, peuvent, s'ils le jugent nécessaire, au vu des éléments de note et du regard porté par le jury sur l'épreuve « Conduite et présentation d'activités professionnelles », effectuer un nouveau stage en milieu professionnel.

Les candidats qui ne peuvent ou ne souhaitent pas conserver la note obtenue à l'épreuve « Conduite et présentation d'activités professionnelles », recommencent, s'ils le désirent, une ou plusieurs périodes de stages dont la durée globale sera comprise entre deux et six semaines.

10. SEMINAIRES – COURS COLLECTIFS (Facultatifs)

Des séminaires facultatifs sont régulièrement organisés sous forme de journées thématiques.

A titre d'exemple, le candidat peut être convié à des séminaires portant sur :

- La discussion en langue anglaise.
- La négociation achats / vente.
- La présentation d'un projet.
- La communication orale.
- La préparation aux épreuves orales de l'examen...

Chaque d'année, un calendrier des séminaires est tenu à la disposition des candidats et l'ouverture de chaque session est soumise à un nombre minimal de participants inscrits.

11. POURSUITE D'ETUDES

Le Diplôme du brevet de technicien supérieur NRC permet aux diplômés

- o soit de poursuivre leurs études vers des organismes de formation de niveau Bac+3, puis vers des diplômes de niveau masters, après l'obtention d'un diplôme de niveau Bac+3,
- o soit de postuler pour des emplois dans les domaines liés à ce diplôme.

12. TARIFS

Les tarifs sont donnés toutes taxes comprises et tous frais inclus.

Aucun supplément ne sera demandé au candidat.

Référence : BTSNRCCA	Tarif en euros TTC
Formation BTS NRC – 2 ans de formation par correspondance (version électronique) Comprend les supports de cours de Français - Culture générale et expression, Langue vivante étrangère 1, Economie, Droit, Management, Mercatique, Communication , Négociation, Technologies commerciales, Gestion commerciales, Management commercial, CPAP (conduite et présentation d'activité professionnelle) rédigés au format numérique (1)	
Paiement en 11 fois	250€ à la commande Puis 189 € par mois pendant 10 mois
Formule paiement en 4 fois sans frais	497,50 € pendant les 4 premiers mois
Formule paiement en 1 fois	1990 € lors de la commande

(1)Ce tarif ne comprend que les supports rédigés.

Ce tarif est uniquement valable dans le cas d'un financement personnel par le candidat en formation.

Toute formation financée par un organisme de financement doit faire l'objet d'un devis spécifique.

Les cours d'anglais et de communication professionnelle par oral font l'objet d'entretiens en face à face avec un professeur. Le candidat qui souhaite suivre ces cours doit demander un devis spécifique.

Conditions de paiement :

Paiement à la commande par chèques bancaires libellés à l'ordre de « Evania RH » ou par prélèvement mensuel. Toute prestation commandée est due.

Dans le cadre des séminaires, lorsque le nombre de participants ne permettrait pas la tenue du séminaire, les clients

seront remboursés sous trente jours à compter de la date d'annulation du séminaire.

13. RETRACTATION – CESSATION ANTICIPEE – FORCE MAJEURE

L'élève peut interrompre sa formation à tout moment dans les conditions et selon les modalités définies ci-après.

13.1. Au titre de la rétractation

L'élève bénéficie d'un délai de dix jours calendaires à compter de la date de signature du bon de commande pour se rétracter par lettre recommandée avec accusé de réception (LRAR). Le courrier de rétractation devra être envoyé à l'adresse figurant sur le bon de commande. Les supports pédagogiques n'ont pas à être retournés. Si l'élève fait usage de son droit de rétractation, aucune somme ne sera due. Le remboursement des sommes déjà versées interviendra dans un délai de 30 jours suivant la date d'envoi de la demande de rétractation (le cachet de la Poste faisant foi). Lorsque la formation est accessible en ligne, aucune demande de rétractation ne sera prise en compte dès lors que l'élève se sera connecté à la plate-forme de services en ligne de la formation.

13.2. Au titre de la cessation anticipée de la formation

Si l'élève souhaite interrompre sa formation avant la date de fin prévue, la demande de cessation anticipée devra être adressée par courrier en recommandé avec accusé de réception (LRAR), à l'adresse figurant sur le bon de commande. Les dispositions ci-dessous s'appliquent, en fonction de la durée initiale de la formation et sous réserve des conditions particulières applicables aux prestations en présence (article 14.2).

a) Formation dont la durée normale est supérieure à six mois (toutes les préparations au BTS et équivalent BTS)

Si la demande de cessation anticipée est acceptée, il restera à la charge de l'élève:

- 65 % du montant total dû pour toute interruption intervenant dans les 30 jours calendaires à compter de l'expiration du délai de rétractation mentionné au 14.1 ci-dessus (soit un remboursement de 35 % du montant total dû),
- 80 % du montant total dû pour toute interruption intervenant dans les 60 jours calendaires qui suivent l'expiration du délai de 30 jours ci-dessus (soit un remboursement de 20 % du montant total dû),
- Au-delà de 90 jours calendaires suivant l'expiration du délai de rétractation mentionné au 14.1 ci-dessus, l'intégralité du montant total est due (soit aucun remboursement).

b) Formation dont la durée affichée est inférieure ou égale à six mois (toutes les formations sauf les préparations au BTS et équivalent BTS)

Dans ce cas, il restera définitivement à la charge de l'élève:

- 65 % du montant total dû pour toute interruption intervenant dans les 15 jours francs à compter de l'expiration du délai de rétractation mentionné au 9.1 des présentes conditions générales,
- 80 % du montant total dû pour toute interruption intervenant dans les 15 jours qui suivent l'expiration du délai de 15 jours ci-dessus,
- Au-delà, l'intégralité du montant total est due.

c) Cessation anticipée pour les prestations en présence

Sauf en cas d'impossibilité de réalisation de la prestation du fait d'ABS Formation ou du centre de formation partenaire, il reste acquis à ABS Formation :

- 35 euros si l'élève n'a participé à aucune heure de prestation,
- 70 euros si l'élève n'a participé qu'à une demi-journée,
- L'intégralité du montant de la prestation quelle que soit l'assiduité de l'élève si l'élève a participé à plus d'une demi-journée de formation.

Les frais de déplacement pour se rendre dans le centre de formation (ABS Formation ou partenaire) sont toujours à la charge de l'élève.

14. PROPRIETE INTELLECTUELLE

L'ensemble des documents, créés par Evania RH ou ses intervenants avant, pendant et après la signature de la commande avec le candidat demeurent la propriété exclusive d'EvaniaRH et ne peuvent être ni utilisés, ni modifiés, ni reproduits, ni communiqués, ni diffusés, ni vendus à un tiers sans l'accord écrit d'EvaniaRH. Dans le cadre de la commande signée entre ABSformation, marque d'EvaniaRH, et le candidat, le candidat bénéficie d'un droit d'utilisation non exclusif et non transférable, de tout élément mis à sa disposition par EvaniaRH.

Lorsque le candidat met en vente, sans que la liste en soit exhaustive, des documents (des supports de cours, des

exercices, des corrigés, ...) appartenant à EvaniaRH à un tiers, sans l'accord d'EvaniaRH, il doit dédommager EvaniaRH pour le préjudice subi. Le dédommagement correspond à un montant forfaitaire et à une majoration. Le montant forfaitaire est égal à dix fois le montant du tarif public du ou des modules vendus. La majoration est égale au tarif public du ou des modules vendus pour chaque vente constatée. Le tarif public est le tarif défini par EvaniaRH au moment de l'observation de l'infraction.

Les éléments concernés par cet article comprennent notamment, sans que la liste en soit exhaustive, les supports de cours, d'exercices et des corrigés d'exercices, les éléments des sites internet appartenant à EvaniaRH, quelque soit leur forme (numérique, papier ...). EvaniaRH conserve l'ensemble des droits de propriété intellectuelle sur les éléments mis à disposition du candidat.

En cas de rupture du contrat, avant le paiement intégrale des sommes dues par le candidat à EvaniaRH, et ce qu'elle qu'en soit la cause, Le candidat s'engage :

- à restituer à EvaniaRH l'ensemble des éléments et des supports mis à sa disposition par EvaniaRH,
- à détruire toutes les copies des éléments mis à sa disposition par EvaniaRH, qu'il aurait pu réaliser directement ou indirectement,
- à détruire tous les éléments, documents, supports, logiciels ou bases de données, sans que la liste en soit exhaustive, qu'il aurait pu créer ou développer grâce aux éléments mis à sa disposition par EvaniaRH.

Ces restitutions et destructions devront être réalisées dans un délai de 5 jours suivant la signification par écrit de la volonté de rompre le contrat par le candidat.

15. INCESSIBILITE DU CONTRAT

Le présent contrat étant conclu intuitu personae, il ne pourra en aucun cas être cédé ou transféré, pas plus que les droits et obligations qui y figurent à quelque personne, et sous quelque forme que ce soit, par l'une ou l'autre des parties sans l'accord express, préalable et écrit de l'autre partie.

16. CONFIDENTIALITE

Les parties s'engagent à considérer comme strictement confidentielles toutes les informations qui leur auront été communiquées comme telles par l'autre partie dans le cadre de l'exécution du présent contrat, et notamment, sans que la liste en soit exhaustive, toutes informations concernant lesdites parties, les intervenants, les produits et services objet du présent contrat, les procédés de fabrication, les secrets d'affaires, personnes physiques ou morales contactées dans le cadre de ce contrat et les méthodes préconisées par celles-ci, et s'interdisent, en conséquence, pendant toute la durée du présent contrat et sans limitation de durée après son expiration, à condition que les informations susvisées ne soient pas tombées dans le domaine public, de les divulguer à quelque titre, sous quelque forme et à quelque personne que ce soit.

17. LITIGES

De convention expresse entre les parties, le présent contrat est régi par et soumis au droit français. Il est rédigé en langue française. Dans le cas où il serait traduit en une ou plusieurs langues étrangères, seul le texte français ferait foi en cas de litige. Tous les litiges auxquels le présent contrat pourrait donner lieu, concernant tant sa validité, son interprétation, son exécution, sa résiliation, leurs conséquences et leurs suites seront soumis au Tribunal de Saint Nazaire.

18. ELECTION DE DOMICILE

Pour les besoins des présentes, les parties font élection de domicile aux adresses indiquées en tête des présentes.

Toute modification devra être signifiée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception à l'autre partie, afin de lui être opposable.

19. INSCRIPTION

L'inscription à la formation peut se faire tout au long de l'année. Toutefois, les examens se déroulent régulièrement au mois de mai ou juin de chaque année.

Pour vous inscrire,

Il vous suffit de nous retourner par courrier, à l'adresse indiquée ci-dessous :

- ✓ la fiche d'inscription dûment complétée
- ✓ le bon de commande dûment complété,
- ✓ les paiements
 - le relevé d'Identité Bancaire
 - Si paiement en 1 ou 4 fois, les chèques correspondant à votre tarif
 - Si paiement en 11 fois, le chèque d'acompte et le justificatif de la mise en place du virement mensuel
- ✓ le justificatif de votre niveau de formation
 - Si vous avez suivi une formation de niveau bac
 - le justificatif de votre formation (diplôme, attestation de formation ...)
 - les bulletins de note
 - Si vous justifiez d'une expérience professionnelle (3 ans dans un métier similaire)
 - le justificatif de l'employeur (attestation, contrat de travail ...)
- ✓ L'identité : copie recto verso d'une pièce d'identité

Pour de plus amples informations, vous pouvez nous contacter à l'adresse suivante :

ABSformation
Espace ALTAPROUREMENT
2, impasse de la boussole
44 420 La Turballe

Téléphone. 09.81.94.26.90

Adresse électronique : information@absformation.fr

Signature du candidat

Fait à Saint-Nazaire

Nom : _____

Prénom : _____

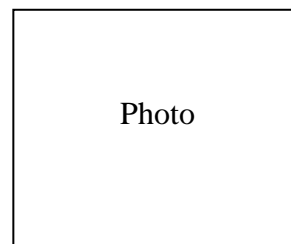
Date : ____ / ____ / ____

Signature : (précédée de la mention lu et approuvé)

FICHE INSCRIPTION

Votre formation

- BTS Assurance (ASS)
 BTS Professions Immobilières (PI)
 BTS Management des Unités Commerciales (MUC)
 BTS Négociation et Relation Client (NRC)



CANDIDAT :

- Mademoiselle Madame Monsieur

NOM : _____ PRENOMS : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____ Pays : _____

Tél : _____ Portable : _____ email : _____

Né(e) le : ____ / ____ / ____ à : _____ Pays : _____

Nationalité : _____

Situation de famille : Célibataire Marié Divorcé Nombre d'enfants : ____ Ages : _____

Situation professionnelle : Etudiant Salarié Demandeur d'emploi

Diplômes (les 3 derniers) :

Période :	Diplôme :	Etablissement:

Compétences :

- Anglais : Débutant Anglais quotidien Anglais professionnel Bilingue
 Informatique : Débutant Moyen Expert

Expériences (les 2 plus significatives) :

Période :	Société :	Poste et missions:

Motivations (3 mots)	Hobbies et niveau (Sport, musique ...)	Projets étudiants envisagé (association, soirée, évènement ...)

Projet professionnel :

BON DE COMMANDE

ABSformation
Espace ALTAPROUREMENT

2 impasse de la Boussole
 44 420 La Turballe

Tel. 09.81.94.26.90
 mail : information@absformation.fr
 N° formateur : 11 78 81456 78
 Siret : 510 294 770

Date : _____
 Nom : _____
 Prénom : _____
 Adresse : _____
 Téléphone : _____
 E-mail : _____

Désignation du produit	Référence	Qté	Tarif unitaire € HT(2)	Prix TTC(1)
Formation par correspondance BTS Négociation et relation client 2 ans de formation - Version numérique Paiement en 11 fois	BTSNRCCA Chèque de 250€ à la commande Puis 10 virements mensuels de 189 € pendant les 10 mois suivant la commande		2140	_____
Formule paiement en 4 fois sans frais	Chèque de 497,50 € à la commande Puis 3 virements mensuels de 497,50 € pendant les 3 mois suivant la commande		1990	_____
Formule paiement en 1 fois	Chèque de 1990 € à la commande		1990	_____
TOTAL HT et TTC				_____

(1)TVA non applicable (article 202 A à 202 C du CGI), (2) Tarif unitaire hors taxes en euros.

Je reconnais avoir lu et compris les conditions générales de vente et je les accepte.

Mode de paiement

Chèque Virement Prélèvement

Signature

Modalités de paiement :

Par chèque, virement ou prélèvement selon la formule choisie libellé au nom **d'EVANIA RH**

ATTENTION : ce tarif n'est applicable que dans le cas d'un financement personnel.
 Pour une formation financée par un organisme de financement, un devis spécifique doit être établi.

Mode de paiement

1. Par chèque

Pour le paiement en 1 fois

Chèque *libellé au nom d'EVANIA RH*

2. Par virement

Pour le paiement en 1 fois

Intitulé du compte	c/étab	c/guichet	n/compte	c/rice	domiciliation		
EVANIA RH 13 RUE SAINT HONORE 78000 VERSAILLES	14445	00400	08000436021	86	CE BRETAGNE - PAYS DE LOIRE RUE DE LA FUIE, ZAC DE VILLEJAMES 44350 GUERANDE TEL : 02.53.84.10.58		
IBAN	FR76	1444	5004	0008	0004	3602	186
BIC	C E P A F R P P 4 4 4						

3. Par prélèvement automatique

Pour le paiement en plusieurs fois

Autorisation de prélèvement automatique

J'autorise l'établissement, teneur de mon compte, à prélever sur ce dernier, si sa situation le permet, tous les prélèvements ordonnés par EvaniaRH. En cas de litige sur un prélèvement, je pourrai en faire suspendre l'exécution par simple demande à l'Etablissement teneur de mon compte. Si un prélèvement revient impayé, les frais bancaires supportés par EvaniaRH pour la réalisation du paiement seront à ma charge avec un montant minimum de 15,40 euros HT. Je réglerai le différend directement avec EvaniaRH.

Titulaire du compte à débiter

TITULAIRE DU COMPTE A DEBITER
Nom
Prénom
Adresse
Code postal
Ville

ETABLISSEMENT TENEUR DU COMPTE A DEBITER
Banque
Adresse
Code postal
Ville

COMPTE A DEBITER
Etablissement
Code guichet
N° de compte
Clé rib

A

Le

Signature du titulaire du compte

Conformément à la loi informatique et libertés du 06 janvier 1978, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux données vous concernant en appelant l'entreprise EvaniaRH.

Organisme créancier :

EvaniaRH
13 rue Saint Honoré
78000 Versailles

N° national d'émetteur

610691