



PLAN DE FORMATION DANS LE CADRE DE L'ALTERNANCE « BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION PARCOURS BUSINESS DEVELOPMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT »

● Objectifs de la formation

Le **B.U.T. Techniques de Commercialisation (TC)** forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le Bachelor Universitaire de Technologie est axé sur les métiers du Commerce, du Marketing : attaché commercial, directeur commercial, chef de produit, chef de marque, responsable marketing, chargé de communication....

● Prérequis

Pour intégrer en 2^{ème} année le B.U.T. TC, parcours Business Développement & Management de la Relation Client (BDMRC), l'étudiant devra avoir validé les blocs de compétences (niveau 1) liées au marketing, à la vente et à la communication commerciale.

● Conditions d'admission en alternance / Modalités d'inscription

L'étudiant doit :

- Avoir validé son BUT 1
- Avoir trouvé une entreprise d'accueil pour son alternance
- Avoir défini des missions conformes avec le niveau et le contenu de la formation.

● Compétences visées

Conduire des actions marketing.
Vendre une offre commerciale.
Communiquer l'offre commerciale.
Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation.
Manager la relation client.

● Débouchés professionnels

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation ouvre une grande variété de métiers parmi lesquels nous pouvons citer la relation client auprès de particuliers (Code ROME 1403), la relation commerciale grands comptes et entreprises (Code Rome 1402), l'assistantat commercial (Code ROME 1401), la relation commerciale en vente de véhicules (Code Rome 1404), le conseil clientèle en assurances (Code ROME 1102), la vente en gros de matériels et équipement (Code ROME 1213) ou de produits frais (Code ROME 1107), la transaction immobilière (Code ROME 1504), la relation technico-commerciale (Code ROME 1407) ou les métiers de la banque (Code ROME 1206, 1201).



- **Passerelles et suites de parcours**

Le B.U.T. étant conçu comme une formation à visée professionnalisante, les passerelles concernent essentiellement des spécialisations en Master, Master Ecoles de Commerce ou Master d'Universités (Commerce, Management, ...)

- **Organisation de la formation**

(cf. pages suivantes)

**2^{ème} année****Semestre 3 / Tronc commun**

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Marketing Mix - 2	Conduire des actions marketing	18		18		2
Entretien de vente	Vendre une offre commerciale	18		6	12	3
Principes de la communication digitale	Communiquer l'offre commerciale	18		18		3
Etudes marketing - 3	Conduire des actions marketing	13		7	6	1.5
Environnement économique international	Conduire des actions marketing / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international	13	13			1.5
Droit des activités commerciales - 1	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager une relation client	13				1.5
Techniques quantitatives & représentations - 3	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Développer un projet e-business / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Manager la relation client	13		8	5	1.5
Tableau de bord commercial	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	13		9	4	1.5
Psychologie sociale du travail	Conduire des actions marketing / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	12	12			1
Anglais appliqué au commerce - 3	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	15		7	8	2.5
LV B appliquée au commerce - 3	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international	15		7	8	2.5
Ressources & culture numériques - 3	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	18		12	6	2.5
Expression, Communication, Culture - 3	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	15		9	6	2.5
PPP - 3	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	10		10		1.5

**Semestre 3 / Parcours BDMRC**

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Marketing BtoB	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	13		5	8	4
Fondamentaux de la relation client	Manager la relation client	13		13		4
SAE Pilotage du projet en déployant les techniques de commercialisation	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale	20				10
SAE Démarche de création ou de reprise d'entreprise	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Piloter un espace de vente / Manager la relation client	40				10
SAE Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	30				10

**Semestre 4 / Tronc commun**

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Stratégie marketing	Conduire des actions marketing	12		12		3
Négociation : rôle du vendeur & de l'acheteur	Vendre une offre commerciale	13		5	8	3
Conception d'une campagne de communication	Communiquer l'offre commerciale	13		13		3
Droit du travail	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Développer un projet e-business / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	8	8			1.5
Anglais appliqué au commerce - 4	Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	13		5	8	2.5
LV B appliquée au commerce - 4	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	13		5	8	2.5
Expression, Communication, Culture - 4	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	13		7	6	2.5
PPP - 4	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	5			5	1
Portfolio	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	15				5

**Semestre 4 / Parcours BDMRC**

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	20			20	3
Relation client omnicanale	Manager la relation client	25			25	3
SAE Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale	15				4.5
SAE Pilotage commercial d'une organisation	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale	15				1.5
Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	20				4
Stage BDMRC Alternance	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client					12

3^{ème} année

Semestre 5 / Tronc commun

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Stratégie d'entreprise - 1	Conduire des actions marketing	16	16			3
Négociateur dans des contextes spécifiques - 1	Vendre une offre commerciale	18		6	12	3
Financement & régulation de l'économie	Conduire des actions marketing / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	13	13			2
Droit des activités commerciales - 2	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Développer un projet e-business / Piloter les opérations à l'international / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	13	13			2
Analyse financière	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Manager la relation client	13		13		2
Anglais appliqué au commerce - 5	Conduire des actions marketing / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	13		5	8	2
LV B appliquée au commerce - 5	Conduire des actions marketing/ Vendre une offre commerciale/ Gérer une activité digitale/ Développer un projet e-business/ Formuler une stratégie de commerce à l'international/ Piloter les opérations à l'international/ Manager une équipe commerciale sur un espace de vente/ Piloter un espace de vente/ Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation/ Manager la relation client	13		5	8	2
Expression, Communication, Culture - 5	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Gérer une activité digitale / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	18		10	8	2
PPP - 5	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	8			8	2

**Semestre 5 / Parcours BDMRC**

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Ressources & culture numériques appliquées au business développement & au management de la relation client	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	13			13	1
Développement des pratiques managériales	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	23			23	2
Management de la valeur client	Manager la relation client	21			6	2
Marketing des services	Manager la relation client	25			6	3
Pilotage de l'équipe commerciale	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	23			8	2
SAE Mise en œuvre & pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	30				30

Semestre 6 / Tronc commun

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Stratégie d'entreprise - 2	Conduire des actions marketing	15				2
Négocier dans des contextes spécifiques - 2	Vendre une offre commerciale	14		4	10	2
Portfolio S6	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	20				8

Semestre 6 / Parcours BDMRC

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Management des comptes-clés (KAM)	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	16			7	4
Nouveaux comportements des clients	Manager la relation client	10				4
Stage BDMRC alternance	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client					10

- **Rythme de l'alternance (périodes à l'IUT et périodes en entreprises) (cf calendrier d'alternance)**



● **Contacts :**

Chef de Département : Fabienne BERGER

☎ 04 70 46 86 13 ✉ chef.tc-moulins.iut@uca.fr

Responsables d'alternance du parcours BDMRC :

Fabienne BERGER ☎ 04 70 46 86 13 ✉ fabienne.berger@uca.fr

Christine ROUSSAT ☎ 04 70 46 86 22 ✉ christine.roussat@uca.fr

Secrétariat de Département :

☎ 04 70 46 86 11 ✉ secretariat.tc-moulins.iut@uca.fr

Contact Service Formation Continue et Alternance :

☎ 04 70 02 20 10 / 04 73 17 70 12 / 04 73 17 70 05 / 04 73 17 70 18

✉ fc-alternance.iut@uca.fr

<https://iut.uca.fr/>