



PLAN DE FORMATION DANS LE CADRE DE L'ALTERNANCE « BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION PARCOURS BUSINESS DEVELOPPEMENT 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'assistanat 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, ...)

- **Les moyens humains et matériels mobilisés**

L'ensemble des apprenants bénéficie d'un accès à un Environnement Numérique de Travail (ENT) incluant une plateforme pédagogique de type Moodle, permettant l'accès aux ressources de formation, aux supports de cours, aux activités pédagogiques, ainsi qu'aux outils de communication et de suivi des enseignements.

L'inscription à l'Université offre aux apprenants un compte Microsoft leur permettant d'utiliser la suite en ligne Office 365 sur leur propre machine.

Des logiciels seront mis à disposition : Suite office, graphisme, analyses statistiques, analyses lexicales, montage vidéo etc.

Les apprenants auront également accès au studio de création et de montage audio et vidéo.

- **Les modalités d'évaluation des connaissances et des compétences**

Les aptitudes et l'acquisition des connaissances sont appréciées par un contrôle continu et régulier. Les modalités d'évaluation sont communiquées aux apprenants dans les Modalités de Contrôle des Connaissances et des Compétences (MCCC) dès la rentrée en formation et/ou sur leur ENT.

- **L'accompagnement et le suivi de l'alternant**

Le suivi de l'alternant est assuré conjointement par un tuteur pédagogique au sein de l'IUT et un maître d'apprentissage / tuteur en entreprise. Il s'appuie sur un livret électronique de l'apprentissage mis à disposition par le CFA Formasup Auvergne, permettant de formaliser les missions, d'évaluer la progression des compétences et d'assurer un suivi régulier tout au long du parcours de formation.

- **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 |
| Négocier 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 |
| Négociateur 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 05 / 04 73 17 70 12

✉ fc-alternance.iut@uca.fr

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