



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**

Former des cadres commerciaux immédiatement opérationnels. Le BUT Techniques de Commercialisation développe le sens des responsabilités, l'esprit d'initiative et la créativité des étudiants. Permettre d'acquérir de solides compétences en gestion commerciale, mais aussi l'esprit d'équipe et une grande capacité d'adaptation. Notre système original de « Junior entreprise » permet la réalisation d'activités commerciales réelles.

Au-delà des connaissances en marketing, communication, vente et en gestion, la formation permet de développer l'adaptabilité, l'autonomie et le sens des responsabilités. Grâce à une organisation comparable à celle d'une entreprise, les étudiants s'initient au management et à la gestion de projets en réalisant des activités pour des clients du monde économique (salons, études de marché, création de sites internet, organisation d'événements, de projets caritatifs...)

● **Prérequis**

Admission en 1ère année, en formation initiale

Baccalauréat ou diplôme équivalent - Admission sur dossier de candidature et entretien pour les titulaires de baccalauréat (toutes filières) ou diplôme de niveau équivalent.

Admission sur dossier en 2ème année et sur entretien pour la formation par apprentissage : formation de niveau BAC+2 (BTS/DUT, Classe préparatoire, L2)

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

Candidature en première année par la plate-forme Parcoursup.

Candidature en deuxième et en troisième année par la plate-forme e-candidat

Plus de détail : [https://www.uca.fr/formation/nos-formations/catalogue-des-
formations/but-techniques-de-commercialisation-montlucon#presentation](https://www.uca.fr/formation/nos-formations/catalogue-des-formations/but-techniques-de-commercialisation-montlucon#presentation)

● **Compétences visées**

Manager la relation client (comp 1)

Conduire les actions marketing (comp 2)

Vendre une offre commerciale (comp 3)

Communiquer l'offre commerciale (comp 4)

Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation (comp 5)



- **Débouchés professionnels**

Secteurs d'activité : Commerce - Vente - Grande distribution, Support à l'entreprise, Communication - Média – Multimédia, Logistique - Transport

Métiers préparés : Relation commerciale grands comptes et entreprises, Marketing, Achats, Gestion des opérations de circulation internationale des marchandises, Communication,

Emploi : Industries, services, distribution, banques, à différents niveaux de responsabilité dans les fonctions commerciales.

Possibilités de poste : Métiers de la vente, du management commercial, du marketing, Chargé de clientèle, Commercial, responsable commercial, Chargé de communication, Chef de projet,

- **Passerelles et suites de parcours**

Poursuite d'études possible en école de commerce, en IAE, à l'université...

- **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 INFINITY, Canva Pro, serious game sur la créativité.

- **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****2^{ème} année**

SEMESTRE / UE	ECTS / Coefficients	Compétences attendues	Disciplines concernées	Durée totale (en heures)	Modalités de l'enseignement		
					CM	TD	TP
S3	UE1	Comp 2	Marketing mix	18	/	18	/
	UE2	3	Entretien de vente	18	/	18	/
	UE3	4	Principes de la communication digitale	18	/	18	/
	UE1	2	Etudes marketing	13	/	13	/
	UE1	2	Environnement économique international	13	/	13	/
	UE1,2,3	1,2,3,4,5	Droit des activités commerciales	13	/	13	/
	UE 1,2,3	1,2,3,4	Techniques quantitatives et représentations	13	/	13	/
	UE 1,2,3	1,2,3,4,5	Tableau de bord commercial	13	/	13	/
	UE 1	2,5	Psychologie sociale du travail	12	/	12	/
	UE 1,2,3	1,2,3,4,5	Anglais appliqué au commerce	18	/	18	/
	UE 1,2,3	2,3,4	LV B appliqué au commerce	18	/	18	/
	UE 1,2,3,4,5	1,2,3,4,5	Ressources et culture numériques	18	/	18	/
	UE 1,2,3,4,5	1,2,3,4,5	Expression Communication Culture	13	/	13	/
	UE 1,2,3	1,2,3,4,5	PPP	13	/	13	/
	UE 4	5	Marketing	13	/	13	/
	UE 5	1	Fondamentaux de la relation client	13	/	13	/
	UE1,2,3,4,5	1,2,3,4,5	SAE	25	/	25	/



S4	UE 1		2	Stratégie marketing	12	/	12	/
	UE 2		3	Négociation	13	/	13	/
	UE 3		4	Conception d'une campagne de communication	13	/	13	/
	UE 1,2,3		1,2,3,5	Droit du travail	8	/	8	/
	UE 1,2,3,4,5		1,2,3,4,5	Anglais appliqué au commerce	13	/	13	/
	UE 1,2,3,4,5		1,2,3,4,5	LV B	13	/	13	/
	UE 1,2,3,4,5		1,2,3,4,5	Expression communication	13	/	13	/
	UE 4,5		1,2,3,4,5	PPP	5	/	5	/
	UE 4		5	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	20	/	20	/
	UE 5		1	Relation client omnicanal	25	/	25	/
	UE1,2,3,4,5		1,2,3,4,5	Portfolio	15	/	15	/
	UE1,2,3,4,5		1,2,3,4,5	SAE	10	/	10	/

TOTAL 30 ECTS S3**UE 1 = 7, UE 2 = 7, UE 3 = 8, UE 4 = 4, UE 5 = 4****TOTAL 30 ECTS S4****UE 1 = 6, UE 2 = 6, UE 3 = 6, UE 4 = 6, UE 5 = 6**

3^{ème} année

SEMESTRE / UE	ECTS / Coefficients	Compétences attendues	Disciplines concernées	Durée totale (en heures)	Modalités de l'enseignement		
					CM	TD	TP
S5		2	Stratégie d'entreprise	16	/	16	/
		3	Négocier dans des contextes spécifiques	18	/	18	/
		1,2,5	Financement et régulation de l'économie	13	/	13	/
		2,3,5	Droit des activités commerciales	13	/	13	/
		1,2,3	Analyse financière	13	/	13	/



			1,2,3,5	Anglais appliqué au commerce	13	/	13	/
			1,2,3,5	LV B appliquée au commerce	13	/	13	/
			1.2.3.5	Expression communication	18	/	18	/
			1,2,3,5	PPP	8	/	8	/
			1,5	RCN appliqué au business développement	13	/	13	/
			5	Développement des pratiques managériales	23	/	23	/
			1	Management de la valeur client	21	/	21	/
			1	Marketing des services	25	/	25	/
			5	Pilotage de l'équipe commerciale	23	/	23	/
			1,2,3,4,5	SAE	80		80	
			1,2,3,4,5	Portfolio	30		30	
S6			2	Stratégie d'entreprise	15	/	15	/
			3	Négocier dans des contextes spécifiques	14	/	14	/
			5	Management des comptes clés	16	/	16	/
			1	Nouveaux comportements clients+18	10	/	10	/
			1,2,3,4,5	Portfolio	10			

TOTAL ECTS S5 30 ects**TOTAL ECTS S6 30 ects**

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



IUT CLERMONT AUVERGNE

Aurillac - Clermont-Ferrand - Le Puy-en-Velay
Montluçon - Moulins - Vichy



● **Contacts :**

Chef de Département : Anne MURER-DUBOISSET

☎ 04 70 02 20 54 ✉ chef.tc-montlucon.iut@uca.fr

Responsables d'alternance :

Olivier MAIFFREDY ☎ 04 70 02 20 52 ✉ olivier.maiffredy@uca.fr

Anne MURER-DUBOISSET ☎ 04 70 02 20 54 ✉ anne.murer@uca.fr

Secrétariat de Département

☎ 04 70 02 20 50 ✉ secretariat.tc-montlucon.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/>