

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client

Certifiante

Contrat pro.

Contrat appr.

Réf. : 2102447F — Mise à jour : 6 janvier 2026

Organisme responsable : CFA DIFCAM

Contenu

Objectifs

Conduire des actions marketing

Vendre une offre commerciale

Communiquer sur l'offre commerciale

Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation

Manager la relation client :

Compétences transversales

S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral

Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

Se positionner vis à vis d'un champ professionnel :

Programme

- Gérer des relations et techniques commerciales - Conduire des actions marketing - Vendre et communiquer une offre commerciale

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau Bac général, pro ou techno, BP

Niveau de sortie

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client

Code RNCP : 35357

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

M1704 — Management relation clientèle

E1103 — Communication

M1705 — Marketing

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1307056	Présentiel	QUIMPER	31/08/2023	29/06/2026
1920018	Présentiel	Quimper	31/08/2025	30/08/2028

Source : GREF Bretagne #2102447F