

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

BUT TC (3e année en apprentissage)

Certifiante

Contrat appr.

Contrat pro.

Formation continue.

Réf. : 2203550F — Mise à jour : 24 octobre 2024

Organisme responsable : **UNIVERSITE DE RENNES**

Contenu

Objectifs

Objectifs et contexte de la certification

Le Bachelor Universitaire de technologie (BUT) est un diplôme national public, un cursus intégré de 3 ans donnant le grade de licence. Le BUT Techniques de commercialisation offre une formation large dans le domaine commercial organisée autour de 3 compétences : le marketing, la vente et la communication commerciale. C'est une formation pluridisciplinaire qui allie théorie, pratique et professionnalisation.

Compétences développées sur les trois années :

- En marketing
 - Mise en oeuvre de plans marketing
 - Élaboration d'offres produit/service
- En vente
 - Mise en situation de négociations commerciales et vente d'une offre commerciale
 - Conduite d'actions de prospection adaptées
- En communication
 - Mise en oeuvre de la communication commerciale d'une organisation
 - Animation des réseaux sociaux
- Le parcours **Business Développement et Management de la Relation Client**, forme les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Les diplômés ont les compétences pour occuper des postes de chargé(-e)-s de clientèle, de responsables d'agences, de chefs de secteurs, de responsables des ventes, de business développeurs.

Programme

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRALISTES :

Marketing - Stratégie d'entreprise - Négociation- Droit des activités commerciales - Analyse financière - Communication - Projet Personnel et Professionnel- LV1/ LV2

ENSEIGNEMENTS SPÉCIFIQUES AU PARCOURS

Marketing digital appliqué au développement de la relation client - Marketing des services - Développement des pratiques managériales - Pilotage de l'équipe commerciale - Management de la valeur client - Management des comptes clés - Nouveaux

comportements des clients Projets encadrés par des tuteurs professionnels autour de la mise en œuvre et du pilotage de la stratégie client d'une entreprise.

La pédagogie du BUT laisse une large place aux travaux dirigés, à l'individualisation (projet pédagogique personnalisé, portfolio) et la mise en pratique en entreprise. C'est une formation commerciale équilibrée, universitaire et professionnelle, qui allie théorie et pratique, travail individuel et en équipe, matières quantitatives et plus littéraires, milieu universitaire et professionnel.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée Aucun prérequis	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

- E1103** — Communication
- M1705** — Marketing
- M1704** — Management relation clientèle
- D1402** — Relation commerciale grands comptes et entreprises

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1839953	Présentiel	Saint-Brieuc	31/08/2025	30/08/2026
1840902	Présentiel	Saint-Brieuc	31/08/2025	30/08/2026

Source : GREF Bretagne #2203550F