

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

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 25179841F — Mise à jour : 20 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

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 : 41621

Métiers associés

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

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2090437	Présentiel	Quimper	31/08/2026	30/08/2029

Source : GREF Bretagne #25179841F