

B.U.T. TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION : Business développement et management de la relation client

✔ Contrat d'apprentissage

✔ Contrat de professionnalisation

Ce parcours permet d'intégrer les fonctions commerciales des entreprises. Les forces de vente, chargées de conquérir et de fidéliser les clients professionnels ou particuliers, sont devenues indispensables au développement et à la pérennité des entreprises.

➤ Métiers visés

Commercial(e), conseiller(e) clientèle, technico-commercial(e), responsable des ventes, responsable d'agence, chargé(e) de marketing opérationnel, acheteur... dans des domaines aussi variés que l'industrie agro-alimentaire, l'immobilier, le tourisme, la banque...

➤ Compétences à l'issue de la formation

- 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

➤ Programme

BUT 3 - Semestre 5 :

Stratégie d'entreprise • Négocier dans des contextes spécifiques
• Financement et régulation de l'économie • Droit des activités commerciales • Analyse financière • Anglais appliqué au commerce • LV B appliquée au commerce • Expression, communication, culture • Projet Professionnel Personnel • Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client • Développement des pratiques managériales • Management de la valeur client • Marketing des services • Pilotage de l'équipe commerciale

BUT 3 - Semestre 6 :

Stratégie d'entreprise • Négocier dans des contextes spécifiques • Management des comptes-clés (KAM) • Nouveaux comportements des clients

➤ Méthodes pédagogiques

L'alternance permet de mettre en pratique en entreprise les connaissances théoriques et les outils acquis au cours de la formation.

📅 Organisation

Durée : 1 an, de septembre à fin août.

16 semaines à l'IUT (576 h), 36 semaines en entreprise

Lieu : IUT de Vannes - 8, rue Montaigne - Vannes

Accessibilité : L'UBS accueille les publics en situation de handicap. www.univ-ubs.fr/handicap

🎓 Pré-requis - Admission

BUT 2 ou BTS (NDRC, MCO, Technico-commercial...) validé

Possibilité de bénéficier de la procédure de Validation des Acquis Professionnels pour le public formation continue (salariés, demandeurs d'emploi...)

Recrutement sur dossier de candidature et entretien.

🏆 Evaluation de la formation

La formation permet l'obtention d'un diplôme d'Etat inscrit au RNCP sous réserve de satisfaire aux modalités d'évaluation des connaissances et compétences en contrôle continu. Le volet professionnel sera évalué par un rapport écrit et une soutenance devant un jury.

€ Tarif*

Défini par le référentiel des niveaux de prise en charge (NPEC) de France Compétences

* Pris en charge par l'entreprise d'accueil et/ou son OPCO

📞 Contact

IUT de Vannes - SFPA

iutva.alternance@listes.univ-ubs.fr

02 97 62 64 24

👤 Responsable de la formation

Franck JÉZEQUEL,
enseignant à l'IUT de Vannes

▶ franck.jezequel@univ-ubs.fr

L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants, d'enseignants-chercheurs et de professionnels de l'entreprise.

