



Parcours Business développement et management de la relation client

BUT Techniques de Commercialisation (TC - IUT Dijon-Auxerre-Nevers)



Composante
Institut
Universitaire
de Technologie
Dijon-Auxerre-
Nevers

Présentation

Compétences acquises

Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation

- Identifier les opportunités de développement les plus porteuses
- Manager efficacement les équipes commerciales
- Élaborer une offre adaptée au contexte sectoriel du client

Manager la relation client

- Développer une culture partagée de service client
- Piloter la satisfaction et l'expérience client tout au long du parcours dans une perspective durable
- Valoriser le portefeuille client par l'exploitation des données client dans le respect de la réglementation

Organisation

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

Rythme d'alternance : **Modalités d'alternance :**

Stages

Stage : Obligatoire

Stages et projets tutorés :

Infos pratiques



Contacts

Direct. des études 3e année

Marie-Cécile DEPLANCHE

✉ diretut3@iut-dijon.u-bourgogne.fr



Programme

BUT 1 (tronc commun)

SEMESTRE 1 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C1.1 MARKETING	Compétence						10 crédits
C1.2 VENTE	Compétence						10 crédits
C1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10 crédits
R 1.1 Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource		12h	12h			
R 1.2 Ressources et culture numérique	Ressource		12h		10,5h		
R 1.3 Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		10,5h	12h			
R 1.4 Expression, communication et culture - 1	Ressource			12h	12h		
R 1.5 Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource			13,5h	13,5h		
R 1. 6 Langue B du commerce - 1	Ressource			13,5h	13,5h		
R 1.7 Fondamentaux de la vente	Ressource			12h	12h		
R 1.8 Techniques quantitatives et représentations - 1	Ressource		3h	18h			
R 1.9 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Ressource		15h	19,5h			
R 1.10 Etudes marketing - 1	Ressource		12h	9h			
R 1.11 Environnement économique de l'entreprise	Ressource		10,5h	10,5h			
R 1.12 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Ressource		15h				
R 1.13 Initiation à la conduite de projet	Ressource			9h			
R 1. 14 Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		10,5h	10,5h			
R 1.15 PPP-1	Ressource			15h			
SAÉ 1.01 Marketing S1	SAÉ			20h			
SAÉ 1.02 Vente S1	SAÉ			20h			
SAÉ 1.03 Communication commerciale S1	SAÉ			20h			



Portfolio

Portfolio

9h

SEMESTRE 2 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C2.1 MARKETING	Compétence						10 crédits
C2.2 VENTE	Compétence						10 crédits
C2.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10 crédits
R 2.1 Moyens de la communication commerciale	Ressource			10,5h			
R 2.2 Gestion et conduite de projet	Ressource			9h			
R 2.3 Expression, communication et culture	Ressource			16,5h	7,5h		
R 2.4 Ressources et culture numérique	Ressource		3h	4,5h	15h		
R 2.5 Coûts, marges et prix d'une offre simple	Ressource		9h	10,5h			
R 2.6 Relations contractuelles commerciales	Ressource		12h	10,5h			
R 2.7 Langue A - Anglais du commerce - 2	Ressource			13,5h	13,5h		
R 2.8 Langue B du commerce - 2	Ressource			13,5h	13,5h		
R 2.9 Prospection et négociation	Ressource			13,5h	15h		
R 2.10 Marketing mix	Ressource		10,5h	10,5h			
R 2.11 Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource		9h	7,5h			
R 2.12 Etudes marketing - 2	Ressource		9h	10,5h			
R 2.13 Techniques quantitatives et représentations - 2	Ressource			24h			
R 2.14 Psychologie sociale	Ressource		15h				
R 2.15 PPP-1	Ressource			10,5h			
SAÉ 2-Marketing S2	SAÉ			18h			
SAÉ 2-Vente S2	SAÉ			18h			
SAÉ 2-Communication commerciale 2	SAÉ			18h			
SAÉ 2- Conception d'un projet en déployant les TC	SAÉ			18h			
Portfolio	Portfolio			9h			
Stage	Stage						



BUT 2 BDRMC

SEMESTRE 3 BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C3.1 MARKETING	Compétence						7 crédits
C3.2 VENTE	Compétence						7 crédits
C3.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						8 crédits
C3.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						4 crédits
C3.5 RELATION CLIENTS	Compétence						4 crédits
R3-01- Marketing Mix-2	Ressource		9h	9h			
R3-02-Entretien de vente	Ressource			12h	6h		
R3-03-Principes de la communication digitale	Ressource		9h	9h			
R3-04-Etudes marketing-3	Ressource		6h	6h			
R3-05-Environnement économique international	Ressource		12h				
R3-06-Droit des activités commerciales-1	Ressource		9h	10,5h			
R3-07-Techniques quantitatives et représentations-3	Ressource		7,5h	4h			
R3-08-Tableau de bord commercial	Ressource		6h	7h			
R3-09-Psychologie sociale du travail	Ressource		7,5h	7,5h			
R3-10-Anglais appliqué au commerce-3	Ressource			11,5h	16h		
R3-11-LVB appliquée au commerce-3	Ressource			13,5h	11h		
R3-12-Ressources et cultures numériques-3	Ressource		9h		9h		
R3-13-Expression communication culture-3	Ressource			15h			
R3-14-PPP-3	Ressource			10h			
R3.BDRMC 15- Marketing B2B	Ressource			15h			
R3.BDRMC 16- Fondamentaux de la relation client	Ressource			15h			
SAÉ 3-01-Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			15h	5h		
SAE 3.BDRMC. 03- Démarche de création ou de reprise d'entreprise	SAÉ			6h	6h		



SAE 3.BDRMC. 03- Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAÉ	24h
Portfolio	Portfolio	6h

SEMESTRE 4 BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C4.1 MARKETING	Compétence						6 crédits
C4.2 VENTE	Compétence						6 crédits
C4.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						6 crédits
C4.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						6 crédits
C4.5 RELATION CLIENTS	Compétence						6 crédits
R4-01- Stratégie marketing	Ressource		6h	6h			
R4-02- Négociation rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource			9h	7,5h		
R4-03-Conception d'une campagne de communication	Ressource		6h	6h			
R4-04-Droit du travail	Ressource		9h	15h			
R4-05-Anglais appliqué au commerce-4	Ressource			13,5h	13,5h		
R4-06-LVB appliquée au commerce-4	Ressource			13,5h	13,5h		
R4-07-Expression communication culture-4	Ressource			15h			
R4-08-PPP-4	Ressource			6h			
R4-BDRMC.09- Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Ressource			12h	9h		
R4-BDRMC.10- Relation client omnicanal	Ressource			18h			
SAÉ 4-01- Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			12h			
SAÉ 4-02-Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ			14h			
SAE 4-BDRMC.03- Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	SAÉ			11h			
Portfolio	Portfolio			6h			
Stage	Stage						



BUT 1 APPRENTISSAGE (tronc commun)

Semestre 1 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C1.1 MARKETING	Compétence						10 crédits
C1.2 VENTE	Compétence						10 crédits
C1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10 crédits
R1-1. Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource			16h			
R1-2. Ressources et culture numérique	Ressource			20h			
R1-3. Environnement juridique de l'entreprise	Ressource			20h			
R1-4. Expression, communication et culture - 1	Ressource			26h			
R1-5. Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource			26h			
R1-6. Langue B du commerce - 1	Ressource			24,5h			
R1-7. Fondamentaux de la vente	Ressource			20h			
R1-8. Techniques quantitatives et représentations - 1	Ressource			20h			
R1-9. Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Ressource			25h			
R1-10. Etudes marketing - 1	Ressource			7h			
R1-11. Environnement économique de l'entreprise	Ressource			20h			
R1-12. Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Ressource			12h			
R1-13. Initiation à la conduite de projet	Ressource			7h			
R1-14. Eléments financiers de l'entreprise	Ressource			14h			
SAÉ 1-1. MARKETING	SAÉ			7h			
SAÉ 1-2 VENTE	SAÉ			7h			
SAÉ 1-3. COMMUNICATION COMMERCIALE	SAÉ			7h			
Portfolio	Portfolio			1,5h			

Semestre 2 TC

Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
--------	-----	----	----	----	-----	------



C2.1 MARKETING	Compétence		10 crédits
C2.2 VENTE	Compétence		10 crédits
C32.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence		10 crédits
R2-1. Moyens de la communication commerciale	Ressource	16h	
R2-2. Gestion et conduite de projet	Ressource	10h	
R2-3. Expression, communication et culture - 2	Ressource	27h	
R2-4. Ressources et culture numériques - 2	Ressource	18h	
R2-5. Coûts, marges et prix d'une offre simple	Ressource	18h	
R2-6. Relations contractuelles commerciales	Ressource	18h	
R2-7. Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource	27h	
R2-8. Langue B du commerce - 2	Ressource	25,5h	
R2-9. Prospection et négociation	Ressource	15h	
R2-10. Marketing mix	Ressource	14h	
R2-11. Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource	12h	
R2-12. Études marketing - 2.	Ressource	10h	
R2-13. Techniques quantitatives et représentations - 2	Ressource	20h	
R2-14. Psychologie sociale	Ressource	20h	
SAÉ 2-1. MARKETING	SAÉ	7h	
SAÉ 2-2 VENTE	SAÉ	7h	
SAÉ 2-3. COMMUNICATION COMMERCIALE	SAÉ	7h	
SAÉ 2-4. PROJET TRANSVERSE	SAÉ	7h	
Portfolio	Portfolio	1,5h	
Stage	Stage		

BUT 3 BDMRC APPRENTISSAGE

SEMESTRE 5 TC BDMRC APPRENTISSAGE

Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
--------	-----	----	----	----	-----	------



C5.1 MARKETING	Compétence						6 crédits
C5.2 VENTE	Compétence						6 crédits
C5.3 BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						10 crédits
C5.4 RELATION CLIENTS	Compétence						8 crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise	Ressource	14h	14h				
R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource		33h	9h			
R5.03 Financement et régulation de l'économie	Ressource	7h	21h				
R5.04 Droit des activités commerciales - 2	Ressource	7h	17,5h				
R5.05 Analyse financière	Ressource	7h	35h				
R5.06 Anglais appliqué au commerce	Ressource		49h	7h			
R5.07 LV B appliquée au commerce	Ressource		49h				
R5.08 Expression, communication, culture	Ressource		42h				
R5.09 PPP	Ressource		7h				
R5.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées à BDMRC	Ressource		36h				
R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales	Ressource	7h	18h				
R5.BDMRC.12 Management de la valeur client	Ressource	7h	35h				
R5.BDMRC. 13 Marketing des services	Ressource	7h	14h				
R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale	Ressource		38h	8h			
SAÉ 5.BDMRC.01 Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ		103h				
Portfolio	SAÉ		9h				

SEMESTRE 6 TC BDMRC APPRENTISSAGE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C6.1 MARKETING	Compétence						4 crédits
C6.2 VENTE	Compétence						4 crédits
C6.3 BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						10 crédits
C6.4 RELATION CLIENTS	Compétence						12 crédits



R6.01 Stratégie d'entreprise - 2	Ressource	28h	
R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques	Ressource	29h	7h
R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)	Ressource	35h	
R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients	Ressource	14h	7h
R6.BDMRC.05 AL Management de la RSE	Ressource	21h	
R6.BDMRC.06 Communication Comportementale	Ressource	14h	
Portfolio	SAÉ	18h	
Stage	SAÉ		