



CY Cergy Paris Université



bachelor universitaire de technologie

Business développement et management de la relation client

Techniques de commercialisation

Bac +3

Le BUT Techniques de commercialisation est un diplôme national préparé en 3 ans qui propose dès la 2^e année plusieurs parcours. Le parcours business développement et management de la relation client vise à former des commerciaux polyvalents, capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un produit ou d'un service : de l'étude de marché à la vente, en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client.

N° RNCP : 35357

Objectifs

Le parcours business développement et management de la relation client forme un futur spécialiste de la relation commerciale qu'il exerce au sein de tout type d'entreprise industrielle, commerciale et de service.

3 compétences visées :

- Marketer : Concevoir une offre et un plan marketing adaptés
- Vendre : Prospector, négocier et atteindre les objectifs commerciaux.
- Communiquer : Valoriser l'image de marque sur tous les canaux.

Débouchés

Cette formation prépare à tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client :

- Business développer,
- Chargé d'affaires,
- Gestionnaire de portefeuille clients...
- Commercial terrain ou sédentaire,
- Commercial B to B,
- Technico-commercial,
- Assistant commercial/marketing,
- Chargé de marketing opérationnel.

Accessibilité

La formation est ouverte à tout étudiant titulaires d'un baccalauréat : bac général, bac STMG.

Candidature via eCandidat.

Admission sur dossier (suivi d'un éventuellement entretien). Une fois admis, l'étudiant est accompagné par le CFA dans la recherche d'un contrat d'alternance.

- Une formation axée sur le développement des compétences avec une pédagogie en mode projet.
- Organisation des évaluations : contrôle continu des connaissances.

Programme de la formation*

1 167 heures sur les 2 années en apprentissage

La formation se fait sur 3 ans avec un tronc commun la 1^{re} année du BUT TC, puis 2 ans pour chaque parcours ouvert en apprentissage.

Chaque semestre est constitué de plusieurs ressources et de SAE (Situations d'Apprentissages Evaluatives).

Au cours des semestres 3 et 4, les étudiants consolident leurs compétences en marketing, vente et communication à travers un enseignement mixant ressources théoriques et mises en situation professionnelle (SAE).

- **Semestre 3** : approfondissement du marketing mix, techniques de vente, communication digitale, études marketing, droit commercial, environnement économique international, et outils d'analyse commerciale (tableaux de bord, statistiques, etc.).

SAE clés : Pilotage d'un projet commercial, marketing B2B, fondamentaux de la relation client.

- **Semestre 4** : accent mis sur la négociation, la stratégie marketing, la communication commerciale, le droit du travail et le management d'équipe.

SAE clés : Plan d'actions commercial, management de l'équipe commerciale, relation omnicanale.

* programme non exhaustif

Vivier de recrutement

Pour réussir pleinement en BUT Techniques de commercialisation, il est conseillé d'avoir suivi les spécialités de bac suivantes :

- **Bac général** : Mathématiques ; Numérique et sciences informatiques ; Sciences économiques et sociales ; Histoire, géographie, géopolitique et sciences politiques ; Langues, littérature et cultures étrangères ; Humanité, littérature et philosophie ;
- **Bac technologique** : Sciences et technologies du management et de la gestion (STMG) et toute autre série ;
- **Bac professionnel** : Commerce ; Vente.

Et après ?

Le BUT prépare directement à l'insertion professionnelle, les diplômés peuvent éventuellement poursuivre des études en master ou en école de commerce (bac + 5).

Financement

En tant qu'entreprise, la formation est prise en charge par votre opérateur de compétences sur la base d'un référentiel national pour l'apprentissage.

1 semaine
à l'université
1 semaine
en entreprise



CONTACTEZ-NOUS

Alternance
cfa@cyu.fr
www.cfa.cyu.fr

Responsable de formation
Françoise Marcenac
francoise.marcenac@cyu.fr

Lieu
Site de St Martin
(Pontoise 95)

Validation
Assiduité et
contrôle continu

