

BUT1/BUT2/BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Alternance

BUT Techniques de commercialisation



Présentation

Le BUT TC est une formation pluridisciplinaire qui vous permettra d'acquérir des connaissances théoriques et des compétences techniques en communication, négociation, marketing, gestion et management en deux années d'études à l'Université, avec des périodes de stages et de missions en entreprise. Il permet d'obtenir un diplôme bac +3 dans le domaine du commerce, qui bénéficie d'une bonne reconnaissance aussi bien sur le marché du travail qu'auprès du système universitaire européen.

Le département TC a pour mission de former en 3 ans après le baccalauréat des jeunes désirant s'insérer dans la vie active dès l'obtention du BUT TC et capables de poursuivre des études s'ils le souhaitent.

Objectifs

- * développer la compétence des étudiants : maîtrise des techniques quantitatives (statistiques, économie et comptabilité) et compréhension des problèmes commerciaux et marketing.
- * favoriser leur l'adaptabilité : intelligence de l'environnement économique contemporain, de l'entreprise et de sa gestion mais aussi faculté personnelle d'adaptation aux situations réelles.

Les atouts de la formation

Une formation commerciale équilibrée, universitaire et professionnelle, qui allie :

- * théorie & pratique,
- * travail individuel & en équipe,
- * matières quantitatives & plus littéraires,
- * milieu universitaire & professionnel.

dans des conditions de travail privilégiées : des enseignants et intervenants professionnels expérimentés, des équipements modernes (salles informatiques, wifi, salle téléphonique, ...), et au pied de nos locaux la bibliothèque universitaire, ...

des compétences- clé en commerce :

- * marketing
- * communication
- * négociation – vente
- * management – gestion
- * droit des affaires

à l'obtention du diplôme, le choix :

- * poursuivre ses études, principalement en IAE et en Écoles de commerce
- * entrer dans la vie active avec un maximum d'atouts

Organisation

Effectifs attendus

20

Date de début de la formation : Première quinzaine de septembre

Date de fin de la formation : Première quinzaine de septembre

Alternance

Admission

A qui s'adresse la formation ?

Titulaire d'un baccalauréat général ou technologique, titulaire d'un DAEU, étudiant en réorientation d'autres cycles universitaires, de classe préparatoire ou d'autres départements d'IUT.

La motivation et un grand intérêt pour le domaine de formation constituent des atouts majeurs.

Un parcours antérieur en lien avec la spécialité sera apprécié.

Avoir un intérêt pour :

- * Les techniques de commercialisation
 - * L'action commerciale
 - * Le Marketing
-

Candidater et s'inscrire

Candidatures pour les BUT 3 du 17/01 au 30/06/2024 : [🔗](https://ecandidat-usmb.grenet.fr/ecandidat/#!accueilView)
<https://ecandidat-usmb.grenet.fr/ecandidat/#!accueilView>

Attendus de la formation

- * Avoir un intérêt pour les techniques de commercialisation, l'action commerciale et le marketing
- * Rythme d'alternance 2 jours en formation / 3 jours en entreprise de septembre à août
- * Tous secteurs d'activités (commerces, industries, entreprises de services...)

Et après

Poursuite d'études

IAE

Universités

Métiers visés et insertion professionnelle

Tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client à savoir chargé d'affaires, gestionnaire de portefeuille clients...

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Julie Sonzogni

☎ +33 4 50 66 60 00

✉ Julie.Sonzogni@univ-savoie.fr

Scolarité administrative

Formation Continue

✉ Formation.Continue@univ-savoie.fr

Secrétariat alternance

Amelie Renaudin

☎ +33 4 50 09 22 97

✉ Amelie.Renaudin@univ-savoie.fr

Etablissements partenaires

FormaSup Pays de Savoie

🔗 <https://formasup-pds.fr/>

Campus

🏠 Anancy / campus d'Anancy-le-Vieux

Programme

BUT1 - TC : Business développement et management de la relation client - Alternance

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES101 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	MODULE	18h	18h		
RES102 Fondamentaux de la vente	MODULE	10h	10h		
RES103 Fondamentaux de la communication commerciale	MODULE	10h	10h		
RES104 Etudes marketing	MODULE	8h	8h		
RES105 Environnement économique de l'entreprise	MODULE	10h	10h		
RES106 Environnement juridique de l'entreprise	MODULE	10h	10h		
RES107 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	10h	10h		
RES108 Eléments financiers de l'entreprise	MODULE	8h	8h		
RES109 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	MODULE	10h	10h		
RES110 Initiation à la conduite de projet	MODULE	4h	4h		
RES111 Langue A - Anglais du commerce	MODULE	12h	12h		
RES113 Ressources et culture numériques	MODULE	10h	10h		
RES114 Expression, communication et culture	MODULE	10h	10h		
RES115 Projet personnel et professionnel	MODULE	8h	8h		
SAE101 Marketing	MODULE	4h	4h		
SAE102 Vente	MODULE	2h	2h		
SAE103 Communication commerciale	MODULE	4h	4h		

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES201 Marketing mix	MODULE	10h	10h		
RES202 Prospection et négociation	MODULE	12h	12h		
RES203 Moyens de la communication commerciale	MODULE	10h	10h		
RES204 Etudes marketing	MODULE	10h	10h		
RES205 Relations contractuelles commerciales	MODULE	10h	10h		
RES206 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	10h	10h		

RES207 Coûts, marges et prix d'une offre simple	MODULE	10h	10h
RES208 Canaux de commercialisation et de distribution	MODULE	8h	8h
RES209 Psychologie sociale	MODULE	10h	10h
RES210 Gestion et conduite de projet	MODULE	4h	4h
RES211 Langue A - Anglais du commerce	MODULE	12h	12h
RES213 Ressources et culture numériques	MODULE	10h	10h
RES214 Expression, communication et culture	MODULE	10h	10h
RES215 Projet personnel et professionnel	MODULE	8h	8h
SAE201 Marketing	MODULE	4h	4h
SAE202 Vente	MODULE	2h	2h
SAE203 Communication commerciale	MODULE	4h	4h
SAE204 Projet transverse	MODULE	2h	2h
SAE205 Stage	MODULE		
SAE206 Portfolio	MODULE		

BUT2 - TC : Business développement et management de la relation client - Alternance

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES301 Marketing mix	MODULE	8h	8h		
RES302 Entretien de vente	MODULE	8h	8h		
RES303 Principes de la communication digitale	MODULE	8h	8h		
RES304 Etudes marketing	MODULE	4h	4h		
RES305 Environnement économique international	MODULE	8h	8h		
RES306 Droit des activités commerciales	MODULE	8h	8h		
RES307 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	8h	8h		
RES308 Gestion commerciale	MODULE	8h	8h		
RES309 Psychologie sociale du travail	MODULE	8h	8h		
RES310 Anglais appliqué au commerce	MODULE	8h	8h		
RES312 Ressources et culture numériques	MODULE	4h	4h		
RES313 Expression, communication, culture	MODULE	8h	8h		
RES314 Projet personnel et professionnel	MODULE	2h	2h		

RES315 Marketing B2B	MODULE	8h	8h
RES316 Fondamentaux de la relation client	MODULE	8h	8h
SAE301 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE	2h	2h
SAE302 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	MODULE	20h	20h
SAE303 Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	MODULE	8h	8h
SAE304 Portfolio	MODULE	2h	2h

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES401 Stratégie marketing	MODULE	8h	8h		
RES402 Economie	MODULE	8h	8h		
RES403 Conception d'une campagne de communication	MODULE	8h	8h		
RES404 Droit du travail	MODULE	8h	8h		
RES405 Anglais appliqué au commerce	MODULE	8h	8h		
RES407 Expression, communication, culture	MODULE	8h	8h		
RES408 Projet personnel et professionnel	MODULE	2h	2h		
RES409 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	MODULE	8h	8h		
RES410 Relation client omnicanal	MODULE	8h	8h		
SAE401 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE	10h	10h		
SAE402 Pilotage commercial d'une organisation	MODULE	10h	10h		
SAE403 Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	MODULE	4h	4h		
SAE404 Stage	MODULE				
SAE405 Portfolio	MODULE	2h	2h		

BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Alternance (avec les 4 parcours + le classique)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES501 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES502 Négociateur dans des contextes spécifiques - relation client omnicanale	MODULE				

RES503 Financement et régulation de l'économie	MODULE	
RES504 Droit des activités commerciales	MODULE	
RES505 Analyse financière	MODULE	
RES506 Anglais appliqué au commerce	MODULE	
Allemand TD	MATIERE	20h
Chinois TD	MATIERE	20h
Espagnol TD	MATIERE	20h
Italien TD	MATIERE	20h
Japonais TD	MATIERE	20h
Russe TD	MATIERE	20h
RES508 Expression, communication, culture - histoire du web	MODULE	
RES509 Projet personnel et professionnel	MODULE	
RES510 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	MODULE	
RES511 Développement commercial et management international	MODULE	
RES512 Management de la valeur client	MODULE	
RES513 Marketing des services	MODULE	
RES514 Pilotage de l'équipe commerciale et performance commerciale	MODULE	
SAE501 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	MODULE	
SAE502 Portfolio	MODULE	

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES601 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES602 Négocier dans des contextes spécifiques	MODULE				
RES603 Management des comptes-clés (KAM)	MODULE				
RES604 Nouveaux comportements des clients: référencement	MODULE				
SAE601 Stage	MODULE				
SAE602 Portfolio	MODULE				