



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.

Stages

Stage : Obligatoire

Infos pratiques

Contacts

Direct. des études 3e année

Marie-Cécile DEPLANCHE

✉ diretutc3@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 COMMUNICATIONCOMMERCIALE	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 appliquée 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 Négocier 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						