



# Parcours Business développement et management de la relation client

BUT Techniques de Commercialisation (TC - IUT Le Creusot)



Composante  
Institut  
Universitaire de  
Technologie Le  
Creusot

## Présentation

## Infos pratiques

---


### Contact scolarité

Téléphone : 03 85 73 10 10 ou 03 85 73 11 12

Courriel : [✉ scola-lecreusot@u-bourgogne.fr](mailto:scola-lecreusot@u-bourgogne.fr)

---

### Campus

 Campus du Creusot



# Programme

## BUT 1 (commun à tous les parcours)

### SEMESTRE 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Construire une offre commerciale simple</b>	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	10h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			14h	8h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Techniques quantitatives et représentation	Ressource		8h	12h			
Fondamentaux du marketing	Ressource			12h	28h		
Etudes marketing	Ressource		8h	8h			
Environnement économique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Rôle et organisation de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h		
Marketing	SAÉ			10h	10h		
<b>Préparer un entretien de vente</b>	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	6h	12h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource		8h	12h			
Fondamentaux de la vente	Ressource		8h	20h			
Initiation à la conduite de projet	Ressource		2h	6h			
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h		
Vente	SAÉ			5h	10h		
<b>Structurer un plan de communication</b>	Compétence						8 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	10h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			14h	8h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			15h	12h		



Anglais renforcé	Ressource		12h	12h	
Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource	8h	12h		
Etudes marketing	Ressource	8h	8h		
Initiation à la conduite de projet	Ressource	2h	6h		
Projet Personnel Professionnel	Ressource	2h	10h	6h	
Communication commerciale	SAÉ		10h	10h	

## SEMESTRE 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Construire une offre commerciale simple</b>	Compétence						11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource		2h	4h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource	8h		12h			
Relations contractuelles commerciales	Ressource	8h		12h			
Langue A (LV1)	Ressource			14h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource			15h	10h		
Espagnol	Ressource			14h	10h		
Italien	Ressource			12h	12h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Marketing mix	Ressource	8h		12h			
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource	6h		10h			
Etudes marketing 2	Ressource	8h		16h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource		10h	14h			
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource			6h	2h		
Marketing	SAÉ			13h	15h		
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ				5h		
Portfolio	Portfolio				10h		
Stage	Stage						
<b>Préparer un entretien de vente</b>	Compétence						11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource		2h	4h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h		
Coût, marge et prix d'une offre simple	Ressource	8h		12h			
Relations contractuelles commerciales	Ressource	8h		12h			
Langue A (LV1)	Ressource			14h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h	10h		
Italien	Ressource			12h	12h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Prospection et négociation	Ressource	6h		18h			
Techniques quantitatives et représentation	Ressource		10h	14h			



Psychologie sociale	Ressource	8h	12h				
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h			
Vente	SAÉ		10h	10h			
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ			5h			
Portfolio	Portfolio			10h			
Stage	Stage						
<b>Structurer un plan de communication</b>	<b>Compétence</b>						<b>8 crédits</b>
Moyens de communication commerciale	Ressource	8h	12h				
Expression, communication et culture	Ressource	2h	14h	8h			
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource	8h	12h				
Ressources et culture numérique	Ressource		12h	8h			
Relations contractuelles commerciales	Ressource	8h	12h				
Langue A (LV1)	Ressource		14h	10h			
Langue B (LV2)	Ressource						
Espagnol	Ressource		14h	10h			
Italien	Ressource		12h	12h			
Allemand	Ressource		12h	12h			
Anglais renforcé	Ressource		12h	12h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	14h				
Psychologie sociale	Ressource	8h	12h				
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h			
Communication commerciale	SAÉ		7h	10h			
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ			5h			
Portfolio	Portfolio			10h			
Stage	Stage						

## BUT 2 BDMRC formation initiale

### SEMESTRE 3 BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	<b>Compétence</b>						<b>7 crédits</b>
Marketing mix	Ressource			20h			
Etudes marketing	Ressource			9h	6h		
Environnement économique international	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales	Ressource			15h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			10h	5h		
Tableau de bord commercial	Ressource			11h	4h		
Psychologie sociale du travail	Ressource			12h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			9h	8h		
LVB appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			8h	8h		
Italien	Ressource			8h	8h		
Allemand	Ressource			8h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			8h	8h		



Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h	
PPP 3	Ressource	10h		
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	25h	15h	
<b>VENTE</b>	<b>Compétence</b>			<b>7 crédits</b>
Entretien de vente	Ressource	10h	10h	
Droit des activités commerciales	Ressource	15h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	5h	
Tableau de bord commercial	Ressource	11h	4h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	9h	8h	
LVB appliquée au commerce	Ressource			
Espagnol	Ressource	8h	8h	
Italien	Ressource	8h	8h	
Allemand	Ressource	8h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h	
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h	
PPP 3	Ressource	10h		
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	25h	15h	
<b>COMMUNICATION COMMERCIALE</b>	<b>Compétence</b>			<b>8 crédits</b>
Principes de la communication digitale	Ressource	20h		
Droit des activités commerciales	Ressource	15h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	5h	
Tableau de bord commercial	Ressource	11h	4h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	9h	8h	
LVB appliquée au commerce	Ressource			
Espagnol	Ressource	8h	8h	
Italien	Ressource	8h	8h	
Allemand	Ressource	8h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h	
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h	
PPP 3	Ressource	10h		
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	25h	15h	
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	<b>Compétence</b>			<b>4 crédits</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h	
Marketing B to B	Ressource	7h	8h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	25h	15h	
Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAÉ	20h	10h	
<b>RELATION CLIENT</b>	<b>Compétence</b>			<b>4 crédits</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h	



Fondamentaux de la relation client	Ressource	15h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	25h	15h
Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAÉ	20h	10h

## SEMESTRE 4 BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						6 crédits
Stratégie marketing	Ressource			15h			
Droit du travail	Ressource			10h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication et culture 4	Ressource			9h	6h		
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ			5h	10h		
Évaluation de la performance du projet déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			10h	5h		
Portfolio S4	Portfolio			10h	15h		
Stage BDMRC	Stage			10h			
<b>VENTE</b>	Compétence						6 crédits
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource			7h	8h		
Droit du travail	Ressource			10h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication et culture 4	Ressource			9h	6h		
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			10h	5h		
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ			5h	10h		
Portfolio S4	Portfolio			10h	15h		
Stage BDMRC	Stage			10h			
<b>COMMUNICATION COMMERCIALE</b>	Compétence						6 crédits
Conception d'une campagne de communication	Ressource			15h			
Droit du travail	Ressource			10h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		



Allemand	Ressource	7h	8h				
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h				
Expression, communication et culture 4	Ressource	9h	6h				
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h				
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h				
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h				
Stage BDMRC	Stage	10h					
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	<b>Compétence</b>						<b>6 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h				
LVB appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource	7h	8h				
Italien	Ressource	7h	8h				
Allemand	Ressource	7h	8h				
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h				
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h				
PPP 4	Ressource	5h					
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Ressource	16h	4h				
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h				
Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	SAÉ	10h	10h				
Stage BDMRC	Stage	10h					
<b>RELATION CLIENT</b>	<b>Compétence</b>						<b>6 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h				
LVB appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource	7h	8h				
Italien	Ressource	7h	8h				
Allemand	Ressource	7h	8h				
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h				
Expression, communication et culture 4	Ressource	9h	6h				
PPP 4	Ressource	5h					
Relation client omnicanal	Ressource	19h	6h				
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h				
Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	SAÉ	10h	10h				
Stage BDMRC	Stage	10h					

## BUT 3 BDMRC formation initiale

### SEMESTRE 5

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	<b>Compétence</b>						<b>8 crédits</b>
Stratégie d'entreprise 1	Ressource			20h			
Financement et régulation de l'économie	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales 2	Ressource			15h			





analyse financière	Ressource	11h	4h	
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 5	Ressource	12h	8h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h		
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	65h	15h	
<b>VENTE</b>	<b>Compétence</b>			<b>8 crédits</b>
Négociateur dans des contextes spécifiques 1	Ressource	8h	12h	
Droit des activités commerciales 2	Ressource	15h		
Analyse financière	Ressource	11h	4h	
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 5	Ressource	12h	8h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h		
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	65h	15h	
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	<b>Compétence</b>			<b>7 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h		
RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	Ressource	9h	6h	
Développement des pratiques managériales	Ressource	19h	6h	
Pilotage de l'équipe commerciale	Ressource	17h	8h	
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	65h	15h	
<b>RELATION CLIENT</b>	<b>Compétence</b>			<b>7 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h		





RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	Ressource	9h	6h
Management de la valeur client	Ressource	19h	6h
Marketing des services	Ressource	24h	6h
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	65h	15h

## SEMESTRE 6

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						5 crédits
Stratégie d'entreprise	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			15h	5h		
Stage BDMRC S6	Stage			20h			
<b>VENTE</b>	Compétence						5 crédits
Négocier dans des contextes spécifiques 2	Ressource			5h	10h		
Portfolio S6	Portfolio			15h	5h		
Stage BDMRC S6	Stage			20h			
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	Compétence						10 crédits
Management des comptes clés (KAM)	Ressource			13h	7h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage BDMRC S6	Stage			20h			
<b>RELATION CLIENT</b>	Compétence						10 crédits
Nouveaux comportements des clients	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage BDMRC S6	Stage			20h			

## BUT 2 ALTERNANCE BDMRC

### SEMESTRE 3 ALTERNANCE BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Marketing</b>	Compétence						7 crédits
Marketing mix 2	Ressource			22h			
Etudes marketing	Ressource			20h			
Environnement économique international	Ressource			18h			
Droit des activités commerciales	Ressource			18h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			18h			
Tableau de bord commercial	Ressource			20h			
Psychologie sociale du travail	Ressource			16h			
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource			12h			
Allemand	Ressource			12h			
Espagnol	Ressource			12h			
Italien	Ressource			12h			
Anglais renforcé	Ressource			12h			



Ressources et culture numérique	Ressource	24h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	14h	
Expression, communication et culture	Ressource	12h	
Projet personnel professionnel 3	Ressource	10h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	8h	
<b>Vente</b>	<b>Compétence</b>		<b>7 crédits</b>
Entretien de vente	Ressource	14h	
Droit des activités commerciales	Ressource	18h	
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	18h	
Tableau de bord commercial	Ressource	20h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	14h	
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource	12h	
Italien	Ressource	12h	
Espagnol	Ressource	12h	
Allemand	Ressource	12h	
Anglais renforcé	Ressource	12h	
Ressources et culture numérique	Ressource	24h	
Expression, communication et culture	Ressource	12h	
Projet personnel professionnel 3	Ressource	10h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	8h	
<b>Communication commerciale</b>	<b>Compétence</b>		<b>8 crédits</b>
Principe de la communication digitale	Ressource	18h	
Droit des activités commerciales	Ressource	18h	
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	18h	
Tableau de bord commercial	Ressource	20h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	14h	
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource	12h	
Espagnol	Ressource	12h	
Italien	Ressource	12h	
Allemand	Ressource	12h	
Anglais renforcé	Ressource	12h	
Ressources et culture numérique	Ressource	24h	
Expression, communication, culture	Ressource	12h	
Projet personnel professionnel 3	Ressource	10h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	8h	
<b>Business développement</b>	<b>Compétence</b>		<b>4 crédits</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	24h	
Expression, communication, culture	Ressource	12h	
Marketing B to B	Ressource	22h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	8h	
Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAÉ	20h	
<b>Relation client</b>	<b>Compétence</b>		<b>4 crédits</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	24h	



Expression, communication, culture	Ressource	12h
Fondamentaux de la relation client	Ressource	22h
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	8h
Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAÉ	20h

## SEMESTRE 4 ALTERNANCE BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						6 crédits
Stratégie marketing	Ressource			20h			
Droit du travail	Ressource			22h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			16h			
LVB appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			
Expression, communication et culture 4	Ressource			24h			
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			20h			
Portfolio S4	Portfolio			6h			
<b>VENTE</b>	Compétence						6 crédits
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource			20h			
Droit du travail	Ressource			22h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			16h			
LVB appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			
Expression, communication et culture	Ressource			24h			
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			10h			
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ			10h			
Portfolio S4	Portfolio			6h			
<b>COMMUNICATION COMMERCIALE</b>	Compétence						6 crédits
Conception d'une campagne de communication	Ressource			22h			
Droit du travail	Ressource			22h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			16h			
LVB appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			



Expression, communication et culture 4	Ressource	24h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	10h	
Portfolio S4	Portfolio	6h	
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	<b>Compétence</b>		<b>6 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	16h	
LVB appliquée au commerce 4	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Expression, communication et culture 4	Ressource	24h	
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Ressource	20h	
Portfolio S4	Portfolio	6h	
Elaboration d'un plan d'action commercial et relationnel	SAÉ	20h	
<b>RELATION CLIENT</b>	<b>Compétence</b>		<b>6 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	16h	
LVB appliquée au commerce 4	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Expression, communication et culture 4	Ressource	24h	
Relation client omnicanal	Ressource	22h	
Portfolio S4	Portfolio	6h	
Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	SAÉ	20h	

## BUT 3 ALTERNANCE BDMRC

### SEMESTRE 5 ALTERNANCE BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	<b>Compétence</b>						<b>8 crédits</b>
Stratégie d'entreprise 1	Ressource			20h			
Financement et régulation de l'économie	Ressource			14h			
Droit des activités commerciales 2	Ressource			16h			
Analyse financière	Ressource			16h			
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			24h			
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			



Expression, communication, culture 5	Ressource	20h	
Projet personnel professionnel	Ressource	10h	
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	40h	
<b>VENTE</b>	<b>Compétence</b>		<b>8 crédits</b>
Négocier dans des contextes spécifiques 1	Ressource	10h	
Droit des activités commerciales 2	Ressource	16h	
Analyse financière	Ressource	16h	
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	24h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Expression, communication, culture 5	Ressource	20h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h	
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	40h	
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	<b>Compétence</b>		<b>7 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	24h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h	
RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	Ressource	20h	
Développement de pratiques managériales	Ressource	24h	
Pilotage de l'équipe commerciale	Ressource	24h	
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	40h	
<b>RELATION CLIENT</b>	<b>Compétence</b>		<b>7 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	24h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h	
RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	Ressource	20h	
Management de la valeur client	Ressource	22h	
Marketing des services	Ressource	26h	
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	40h	

## SEMESTRE 6 ALTERNANCE BDMRC



	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						5 crédits
Stratégie d'entreprise 2	Ressource			20h			
Portfolio S6	Portfolio			10h			
<b>VENTE</b>	Compétence						5 crédits
Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource			20h			
Portfolio S6	Portfolio			10h			
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	Compétence						10 crédits
Management des comptes clés (KAM)	Ressource			22h			
Portfolio S6	Portfolio			10h			
<b>RELATION CLIENT</b>	Compétence						10 crédits
Nouveaux comportements clients	Ressource			26h			
Portfolio S6	Portfolio			10h			