

FORMATION
EN ALTERNANCE



FORMATION
Bac+3
rémunérée

B.U.T. TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Parcours Business Développement et Management de la Relation Client

>> 3^{ÈME} ANNÉE

Forte de 14 années d'existence et de plus de 600 étudiants formés en B to C ou B to B, la Licence Pro. Commerce Distribution intègre le **B.U.T. 3 Business Développement et Management de la Relation Client**. Cette dernière année du cursus B.U.T. forme au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

PRÉ-REQUIS

Tous les BAC+2 même hors disciplines tertiaires sont étudiés

Être titulaire d'un bac+2 :

- B.U.T. GEA
- BTS : BTS MCO, NDRC, Communication, Assistant de Manager, Esthétique-Cosmétique, Assistant de Gestion, Technico-Commercial
- Licence 2 : candidats ayant validé les 4 premiers semestres d'un cursus universitaire

Validation des acquis possible en fonction de l'expérience

DURÉE DE LA FORMATION

17 semaines en formation

35 semaines d'activité en entreprise

Formation de septembre à septembre

1 ou 2 semaines de cours pour 2 à 3 semaines en entreprises (rythme à la semaine)

TARIFS

- Contrat d'apprentissage : formation prise en charge par l'OPCO dont dépend l'entreprise d'accueil au tarif défini par France Compétences. Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant. L'apprenti paie uniquement la CVEC (Contribution à la Vie Étudiante et de Campus) d'un montant de 95€.
- Reprise d'études : prise en charge possible selon votre statut et projet (employeur, OPCO, Région, Pôle Emploi...).

Programme

OBJECTIFS

Acquérir **4 grandes compétences** :

- **MARKETING** : Conduite d'actions marketing (construction d'une solution client étendue à tous les secteurs d'activité)
- **VENTE** : Vente d'une offre commerciale
- **BUSINESS DÉVELOPPEMENT** : Participation à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- **RELATION CLIENT** : Management de la relation client

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRALISTES

Marketing - Stratégie d'entreprise - Négociation- Droit des activités commerciales - Analyse financière - Communication - Projet Personnel et Professionnel- LV1/ LV2

ENSEIGNEMENTS SPÉCIFIQUES AU PARCOURS

Marketing digital appliqué au développement de la relation client - Marketing des services - Développement des pratiques managériales - Pilotage de l'équipe commerciale - Management de la valeur client - Management des comptes clés - Nouveaux comportements des clients

Projets encadrés par des tuteurs professionnels autour de la mise en œuvre et du pilotage de la stratégie client d'une entreprise



A l'issue de la formation, vous aurez des compétences attestées en Marketing, Marketing Relationnel, Relation Client, Achat, Vente, Management.

L'objectif du BUT Techniques de Commercialisation est de former des cadres intermédiaires prêts à intégrer le marché de l'emploi. L'insertion professionnelle à l'issue des 3 ans de BUT est donc tout à fait possible sur des métiers de commerciaux, chargé(e)s de clientèle, responsables d'agence, chefs de secteurs, responsables des ventes, business développeurs...dans tous types de secteurs (automobile, luxe, textile, services, tourisme, B to B, alimentaire...).

La pluridisciplinarité de la formation TC est une base solide qui permet également aux étudiants de poursuivre leurs études :

- Masters en commerce, marketing, digital, communication.
- Masters en IAE



Ségolène SEVENEC
Responsable de la formation

Une équipe de 25 enseignants vous aide à développer vos capacités d'écoute et vos aptitudes relationnelles grâce à une pédagogie active (présentations, mises en situations professionnelles, coaching professionnel, ateliers de négociation, jeux de rôles, projets ...).

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Enseignants professionnels : plus de 70% des cours sont assurés par des professionnels des secteurs concernés
- Equipement de pointe (locaux récents, laboratoires de langues, salles Mac, matériel informatique récent)

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET D'EXAMEN

- Contrôle continu
 - Mission en entreprise (note entreprise, écrit + oral)
 - Sanction : diplôme de niveau 6 (Bac +3)
- RNCP : 35 357

VERS QUELS MÉTIERS ?

Les diplômés seront prêts à pourvoir des postes commerciaux, chargé(e)s de clientèle, responsables d'agence, chefs de secteurs, responsables des ventes, business développeurs...

ACCESSIBILITÉ

Les locaux de l'IUT sont conçus pour pouvoir recevoir des personnes à mobilité réduite.

QUEL TYPE DE CONTRAT ?

Cette licence professionnelles peut être suivie sous deux types de contrats (choix à définir avec l'entreprise) en vue d'acquérir à la fois une qualification professionnelle et un diplôme reconnu par l'État et la profession.

contrat
d'apprentissage

contrat de
professionnalisation
pour +30 ans

Dans les deux cas vous êtes salarié(e)s.
Formation accessible aux salariés et demandeurs d'emploi en reprise d'études et validation des acquis.

EXEMPLES D'ENTREPRISES PARTENAIRES



MODALITÉS D'ACCÈS

A partir du mois de janvier, dépôt de votre dossier sur : <https://candidatures.univ-rennes1.fr>
Sélection sur dossier et entretien
Rentrée début septembre 2023

ACCOMPAGNEMENT POUR RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Coaching individualisé : projet professionnel, CV, lettre de motivation, entretien, ciblage des contacts
- Mise en relation avec les entreprises
- Job Dating...

CONTACTS :

Secrétariat du Département Techniques de Commercialisation
02 96 60 96 87 - 02 96 60 96 26
iut-stbrieuc-licences-tc@univ-rennes1.fr

SFCA : service formation continue alternance
02 96 60 96 28 ou 96 23
sfc-iutsb@univ-rennes1.fr

D'INFOS

