Université de Strasbourg

Droit, Économie, Gestion

BUT CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT

BUT Techniques de commercialisation

Business développement et management de la relation client

Présentation

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de **futurs cadres** intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien 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.

Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation est **polyvalent**, **autonome** et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.
Le titulaire du B.U.T. TC possède des **compétences professionnelles** et des **connaissances universitaires** solides lui permettant une intégration dans le monde de l'entreprise et une évolution dans l'environnement professionnel.

Le B.U.T. s'appuie sur un **programme national** et une **approche par compétences.**

Tous les parcours sont proposés en **formation initiale** et en **alternance**.

Objectifs

Le parcours business développement et management de la relation client vise à former au développement de l'activité commerciale
tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Les diplômés contribueront au développement
d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation.

Insertion professionnelle

Le département techniques de commercialisation met en place différents dispositifs pour aider les étudiants dans leur insertion professionnelle :

- des aides à la recherche de stage et d'alternance
- des rencontres avec les anciens étudiants
- des ateliers de découverte des métiers
- des offres d'emploi

Métiers visés

Type d'emplois accessibles :

Débutant :

- Chargé(e) de clientèle
- Chargé (e) de clientèle e-commerce
- Adjoint (e) service clients
- Technico-commercial
- Commercial
- Téléconseiller
- Business developper

Après 3 ans

- Manager relation client
- Directeur commercial
- Responsable service relation client
- Cadre commercial
- Responsable commercial

Composante	• IUT Robert Schuman
Langues d'enseignement	• Français
Niveau d'entrée	Baccalauréat (ou équivalent)
Durée	3 ans
ECTS	180
Volume global d'heures	1800
Formation à distance	Non, uniquement en présentiel
Régime d'études	• FI (Formation initiale) • Alternance : contrat d'apprentissage • Alternance : contrat de professionnalisation • FC (Formation continue)
Niveau RNCP	Niveau 6
RNCP	• BUT Techniques de commercialisation : business développement et management de la relation client • BUT Techniques de commercialisation : business international : achat et vente • BUT Techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat • BUT Techniques de commercialisation : marketing et management du point de vente
Disciplines	• Sciences de gestion et du management • Sciences économiques
Lieu	IUT Robert Schuman
Campus	• Campus Illkirch-Graffenstaden
Formation internationale	Formation ayant des partenariats formalisés à l'international

Les + de la formation

- Suivi personnel des étudiant·es : tutorats, aide à la construction du projet professionnel
- Équipe pédagogique composée d'enseignant·es et de professionnel·les du commerce
- Partenariats avec des entreprises

Critères de recrutement

Retrouvez ici les critères de recrutement pour le BUT Techniques de commercialisation.

Candidater

Retrouvez toutes les modalités pour **candidater aux B.U.T. de l'IUT Robert Schuman** via le lien suivant.

Prérequis obligatoires

Il n'y a pas de pré-requis pour accéder à la formation. Tous les bacheliers peuvent postuler.

Prérequis recommandés

- Avoir une connaissance suffisante du français pour s'exprimer à l'oral et à l'écrit
- Être à l'aise avec les calculs
- Il est impératif d'apprécier le travail en groupe et de faire preuve d'une grande adaptabilité
- le candidat devra être doté d'une capacité à travailler de manière autonome et rigoureuse

Présentation et organisation de l'équipe pédagogique

Cheffe du département : Karine Meyer-Welsch

tc@iutrs.unistra.fr

Secteurs d'activité	• Assurance • Assurance • Activités auxiliaires d'assurance et de caisses de retraite • Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance • Activités auxiliaires de services financiers, hors assurance et caisses de retraite • Commerce de détail en magasin non spécialisé • Activités de soutien aux entreprises n.c.a. • Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises
Code ROME	• Communication • Marketing • Management relation clientèle • Relation commerciale grands comptes et entreprises
Stage	Obligatoire
Stage à l'étranger	Possible
Alternance	Oui
CFA partenaire	CFAU
Rythme d'alternance	L'alternance est possible à partir de la deuxième année. En B.U.T 2 l'étudiant est en entreprise une semaine sur deux. En B.U.T 3 l'alternance fonctionne avec des semaines coupées
Type de contrat d'alternance	• Contrat d'apprentissage • Contrat de professionnalisation

Aménagements pour les publics ayant un profil spécifique

Tous les aménagements proposés sont référencés sur le site de l'Université de Strasbourg .

Droits de scolarité

Pour consulter les droits de scolarité, consultez la page dédiée sur le site de l'Université de Strasbourg.

Contacts

Responsable(s) de parcours

- Emilie Geiskopf

Autres contacts

Scolarité de l'IUT Robert Schuman

Programme des enseignements

Business développement et management de la relation client

1e année BUT Techniques de commercialisation - Tronc commun

1er semestre - Tronc commun		CM	TD	TP	CI
UE 1.1 Marketing	11 ECTS	-	-	-	-
UE 1.2 Vente	11 ECTS	-	-	-	-
UE 1.3 Communication commerciale	8 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 1		-	-	-	-
R10 Portfolio		-	-	6h	-
R101 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur		16h	26h	-	-
R102 Fondamentaux de la vente		-	8h	16h	-
R103 Fondamentaux de la communication commerciale		10h	10h	-	-
R104 Études marketing 1		8h	14h	-	-
R105 Environnement économique de l'entreprise		12h	10h	-	-
R106 Introduction au droit		14h	8h	-	-
R107 Techniques quantitatives et représentations 1		8h	6h	6h	-
R108 Éléments financiers de l'entreprise		8h	8h	-	-
R109 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché		10h	8h	-	-
R110 Anglais appliqué au commerce 1		-	12h	12h	-
R111 Choix LVB		-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 à 0 parmi 3					
R111a Allemand appliqué au commerce 1		-	12h	12h	-
R111b Espagnol confirmé appliqué au commerce 1		-	12h	12h	-
R111c Espagnol débutant appliqué au commerce 1		-	12h	12h	-
R112 Ressources et culture numériques 1		-	30h	-	-
R113 Expression communication et culture 1		-	10h	10h	-
R114 Projet personnel et professionnel 1		2h	6h	4h	-
SAÉ 1.1 Marketing		-	14h	6h	-
SAÉ 1.2 Vente		-	8h	10h	-
SAÉ 1.3 Communication commerciale		-	12h	8h	-

2e semestre - Tronc commun		CM	TD	TP	CI
UE 2.1 Marketing	11 ECTS	-	-	-	-
UE 2.2 Vente	11 ECTS	-	-	-	-

	CM	TD	TP	CI
UE 2.3 Communication commerciale 8 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 2	-	-	-	-
R20 Portfolio	-	2h	2h	-
R21 Stage - S2	-	-	-	-
R201 Marketing Mix	10h	12h	-	-
R202 Prospection et négociation	-	10h	10h	-
R203 Moyens de la communication commerciale	10h	10h	-	-
R204 Études marketing 2	8h	12h	-	-
R205 Droit des contrats et de la consommation	14h	8h	-	-
R206 Techniques quantitatives et représentations 2	14h	6h	6h	-
R207 Coûts, marge et prix d'une offre simple	8h	8h	4h	-
R208 Psychologie sociale	-	16h	4h	-
R209 Gestion et conduite de projet	2h	10h	4h	-
R210 Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	4h	10h	-	-
R211 Anglais appliqué au commerce 2	-	14h	10h	-
R212 Choix LVB	-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 à 0 parmi 3				
R212a Allemand appliqué au commerce 2	-	14h	10h	-
R212b Espagnol confirmé appliqué au commerce 2	-	14h	10h	-
R212c Espagnol débutant appliqué au commerce 2	-	14h	10h	-
R213 Ressources et culture numériques 2	-	6h	10h	-
R214 Expression communication et culture 2	-	12h	10h	-
R215 Projet personnel et professionnel 2	-	4h	6h	-
R216 Projets rémunérés	-	75h	-	-
SAÉ 2.1 Marketing	-	12h	14h	-
SAÉ 2.2 Vente	-	10h	12h	-
SAÉ 2.3 Communication commerciale	-	10h	10h	-
SAÉ 2.4 Projet transverse	-	4h	4h	-

2e année BUT Techniques de commercialisation - Business développement et management de la relation client (initial)

3e semestre - formation initiale

	CM	TD	TP	CI
UE 3.1 Marketing 7 ECTS	-	-	-	-
UE 3.2 Vente 7 ECTS	-	-	-	-
UE 3.3 Communication commerciale 8 ECTS	-	-	-	-
UE 3.4 Business développement 4 ECTS	-	-	-	-

	CM	TD	TP	CI
UE 3.5 Relation client 4 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 3 - BDRMC - Formation initiale	-	-	-	-
R30 Portfolio	-	6h	-	-
R301 Marketing Mix-2	8h	12h	-	-
R302 Entretien de vente	-	10h	10h	-
R303 Principes de la communication digitale - S3	8h	12h	-	-
R304 Études marketing 3	4h	12h	-	-
R305 Financement et régulation de l'économie	12h	10h	-	-
R306 Droit des activités commerciales 1	10h	6h	-	-
R307 Techniques quantitatives et représentations 3	8h	6h	-	-
R308 Tableau de bord commercial	6h	8h	-	-
R309 Psychologie sociale du travail	2h	12h	-	-
R310 Anglais appliqué au commerce 3	-	10h	8h	-
R311 Choix LVB	-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 parmi 3				
R311a Allemand appliqué au commerce 3	-	10h	8h	-
R311b Espagnol confirmé appliqué au commerce 3	-	10h	8h	-
R311c Espagnol débutant appliqué au commerce 3	-	10h	8h	-
R312 Ressources et culture numériques 3	-	20h	-	-
R313 Expression communication et culture 3	-	10h	6h	-
R314 Projet personnel et professionnel 3	-	4h	-	-
R315 BDMRC Marketing B2B (init et alter)	4h	8h	4h	-
R316 BDMRC Fondamentaux de la relation client - S3 (init et alter)	4h	8h	4h	-
SAÉ 3.1 Projet transverse : Pilotage d'un projet	-	20h	-	-
SAÉ 3.2 Tronc commun	-	26h	10h	-
SAÉ 3.3 BDMRC Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic client (init et alter)	6h	14h	8h	-

4e semestre - formation initiale

	CM	TD	TP	CI
UE 4.1 Marketing 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.2 Vente 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.3 Communication commerciale 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.4 Business développement 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.5 Relation client 6 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 4 - BDMRC - Formation initiale	-	-	-	-
R40 Portfolio S4	-	10h	4h	-

	CM	TD	TP	CI
R41 Stage S4	-	6h	-	-
R401 Stratégie marketing	4h	10h	-	-
R402 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	-	6h	8h	-
R403 Conception d'une campagne de communication	6h	8h	-	-
R404 Droit du travail	4h	6h	-	-
R405 Anglais appliqué au commerce 4	-	8h	8h	-
R406 Choix LVB	-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 parmi 3				
R406A Allemand appliqué au commerce 4	-	8h	8h	-
R406B Espagnol confirmé appliqué au commerce 4	-	8h	8h	-
R406C Espagnol débutant appliqué au commerce 4	-	8h	8h	-
R407 Expression communication et culture 4	-	10h	6h	-
R408 Projet personnel et professionnel	-	8h	-	-
R409 Projets rémunérés	-	75h	-	-
R410 BDRMC Fondamentaux du management de l'équipe commerciale (init et alter)	6h	12h	4h	-
R411 BDRMC Relation client omnicanal (init et alter)	6h	14h	6h	-
SAÉ 4.1 Projet transverse : évaluation de la performance du projet	-	10h	4h	-
SAÉ 4.2 Pilotage commercial d'une organisation	-	10h	4h	-
SAÉ 4.3 BDMRC "Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel" - S4 (init et alter)	6h	10h	-	-

2e année BUT Techniques de commercialisation - Business développement et management de la relation client (alternance)

3e semestre (alternance)

		CM	TD	TP	CI
UE 3.1 Marketing (alternance)	7 ECTS	-	-	-	-
UE 3.2 Vente (alternance)	7 ECTS	-	-	-	-
UE 3.3 Communication commerciale (alternance)	8 ECTS	-	-	-	-
UE 3.4 Business développement (alternance)		-	-	-	-
UE 3.5 Relation client (alternance)		-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 3 BDRMC (alternance)		-	-	-	-
R30 Portfolio 3 (alternance)		-	6h	-	-
R301 Marketing Mix-2 (alternance)		8h	10h	-	-
R302 Entretien de vente (alternance)		-	4h	10h	-
R303 Principes de la communication digitale (alternance)		8h	10h	-	-
R304 Études marketing (alternance)		4h	10h	-	-
R305 Financement et régulation de l'économie (alternance)		12h	6h	-	-
R306 Droit des activités commerciales 1 (alternance)		10h	4h	-	-

	CM	TD	TP	CI
R307 Techniques quantitatives et représentations - 3 (alternance)	8h	6h	-	-
R308 Tableau de bord commercial (alternance)	6h	6h	-	-
R309 Psychologie sociale du travail (alternance)	2h	8h	-	-
R310 Anglais appliqué au commerce 3 (alternance)	-	8h	8h	-
R311 Choix LVB	-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 parmi 3				
R311a Allemand appliqué au commerce 3 (alternance)	-	8h	8h	-
R311b Espagnol confirmé appliqué au commerce 3 (alternance)	-	8h	8h	-
R311c Espagnol débutant appliqué au commerce 3 (alternance)	-	8h	8h	-
R312 Ressources et culture numériques 3 (alternance)	-	18h	-	-
R313 Expression communication et culture 3 (alternance)	-	8h	6h	-
R314 Projet personnel et professionnel 3 (alternance)	-	4h	-	-
R315 BDMRC Marketing B2B (init et alter)	4h	8h	4h	-
R316 BDMRC Fondamentaux de la relation client - S3 (init et alter)	4h	8h	4h	-
SAÉ 3.2 Tronc commun (alternance)	-	26h	10h	-
SAÉ 3.3 BDMRC Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic client (init et alter)	6h	14h	8h	-

4e semestre (alternance)

		CM	TD	TP	CI
UE 4.1 Marketing (alternance)	6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.2 Vente (alternance)	6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.3 Communication commerciale (alternance)	6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.4 Business développement (alternance)		-	-	-	-
UE 4.5 Relation client (alternance)		-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 4 BDMRC - Alternance		-	-	-	-
R40 Portfolio - S4 (alternance)		-	10h	-	-
R41 Rapport d'activité S4 (alternance)		-	2h	-	-
R401 Stratégie marketing (alternance)		4h	10h	-	-
R402 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur (alternance)		-	6h	6h	-
R403 Conception d'une campagne de communication (alternance)		6h	8h	-	-
R404 Droit du travail (alternance)		4h	6h	-	-
R405 Anglais appliqué au commerce (alternance)		-	8h	8h	-
R406 Choix LVB		-	-	-	-

	CM	TD	TP	CI
Choix LVB - choisir 1 parmi 3				
R406A Allemand appliqué au commerce (alternance)	-	8h	8h	-
R406B Espagnol confirmé appliqué au commerce (alternance)	-	8h	8h	-
R406C Espagnol débutant appliqué au commerce (alternance)	-	8h	8h	-
R407 Expression, communication et culture (alternance)	-	10h	6h	-
R408 Projet personnel et professionnel (alternance)	-	8h	-	-
R409 Projets rémunérés (alternance)	-	75h	-	-
R410 BDRMC Fondamentaux du management de l'équipe commerciale (init et alter)	6h	12h	4h	-
R411 BDRMC Relation client omnicanal (init et alter)	6h	14h	6h	-
SAÉ 4.2 "Pilotage commercial d'une organisation" - S4 (alternance)	-	10h	-	-
SAÉ 4.3 BDMRC "Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel" - S4 (init et alter)	6h	10h	-	-

3e année BUT Techniques de commercialisation - Business développement et management de la relation client (initial)

5e semestre

		CM	TD	TP	CI
UE 5.1 Marketing	8 ECTS	-	-	-	-
UE 5.2 Vente	8 ECTS	-	-	-	-
UE 5.4 Business développement	7 ECTS	-	-	-	-
UE 5.5 Relation client	7 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ - semestre 5		-	-	-	-
R50 Portfolio		-	6h	-	-
R501 Stratégie d'entreprise-1		6h	12h	-	-
R502 Environnement économique international		18h	-	-	-
R503 Droit des activités commerciales-2		10h	8h	-	-
R504 Analyse financière		8h	10h	-	-
R505 Logistique		6h	10h	-	-
R506 Anglais appliqué au commerce-5		-	10h	8h	-
R507 LVB		-	-	-	-
R507 LVB - choisir 1 à 0 parmi 3					
R507a Allemand appliqué au commerce-5		-	10h	8h	-
R507b Espagnol débutant appliqué au commerce-5		-	10h	8h	-
R507c Espagnol confirmé appliqué au commerce-5		-	10h	8h	-
R508 Expression communication culture-5		-	8h	8h	-
R509 Projet personnel et professionnel -5		-	6h	4h	-
R510 Négocier dans des contextes spécifiques-1		2h	8h	10h	-
R517 RCN appliquées au business développement et au management de la relation client		8h	8h	2h	-

	CM	TD	TP	CI
R518 Marketing des services	14h	14h	2h	-
R519 Pilotage de l'équipe commerciale	10h	12h	2h	-
R520 Management de la valeur client	10h	12h	2h	-
R521 Développement des pratiques managériales	10h	12h	2h	-
SAE 5.2 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise- initiale	10h	55h	15h	-

6e semestre

		CM	TD	TP	CI
UE 6.1 Marketing	5 ECTS	-	-	-	-
UE 6.2 Vente	5 ECTS	-	-	-	-
UE 6.4 Business développement	10 ECTS	-	-	-	-
UE 6.5 Relation client	10 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ - semestre 6		-	-	-	-
R60 Portfolio		-	14h	4h	-
R601 Stratégie d'entreprise-2		8h	10h	-	-
R602 Négocier dans des contextes spécifiques- 2		2h	8h	6h	-
R605 Management des comptes-clés (KAM)		12h	6h	2h	-
R606 Nouveaux comportements des clients		12h	8h	-	-
R611 Projets rémunérés		-	75h	-	-
SAÉ 6.1 Stage -S6		-	14h	-	-

3e année BUT Techniques de commercialisation - Business développement et management de la relation client (alternance)

5e semestre

		CM	TD	TP	CI
UE 5.1 Marketing	8 ECTS	-	-	-	-
UE 5.2 Vente	8 ECTS	-	-	-	-
UE 5.4 Business développement	7 ECTS	-	-	-	-
UE 5.5 Relation client	7 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ - semestre 5		-	-	-	-
R50 Portfolio		-	6h	-	-
R501 Stratégie d'entreprise-1		6h	12h	-	-
R502 Environnement économique international		18h	-	-	-
R503 Droit des activités commerciales-2		10h	8h	-	-
R504 Analyse financière		8h	10h	-	-
R505 Logistique		6h	10h	-	-
R506 Anglais appliqué au commerce-5		-	10h	8h	-

	CM	TD	TP	CI
R507 LVB	-	-	-	-
R507 LVB - choisir 1 à 0 parmi 3				
R507a Allemand appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R507b Espagnol débutant appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R507c Espagnol confirmé appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R508 Expression communication culture-5	-	8h	8h	-
R509 Projet personnel et professionnel -5	-	6h	4h	-
R510 Négocier dans des contextes spécifiques-1	2h	8h	10h	-
R517 RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	8h	8h	2h	-
R518 Marketing des services	14h	14h	2h	-
R519 Pilotage de l'équipe commerciale	10h	12h	2h	-
R520 Management de la valeur client	10h	12h	2h	-
R521 Développement des pratiques managériales	10h	12h	2h	-
SAÉ 5.2 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise - alternance	8h	10h	8h	-

6e semestre

		CM	TD	TP	CI
UE 6.1 Marketing	5 ECTS	-	-	-	-
UE 6.2 Vente	5 ECTS	-	-	-	-
UE 6.4 Business développement	10 ECTS	-	-	-	-
UE 6.5 Relation client	10 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ - semestre 6		-	-	-	-
R60 Portfolio		-	14h	4h	-
R601 Stratégie d'entreprise-2		8h	10h	-	-
R602 Négocier dans des contextes spécifiques- 2		2h	8h	6h	-
R605 Management des comptes-clés (KAM)		12h	6h	2h	-
R606 Nouveaux comportements des clients		12h	8h	-	-
R611 Projets rémunérés		-	75h	-	-
R61 Rapport d'activité- S6		-	14h	-	-