



# 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

Pour connaître en détail l'insertion professionnelle de nos diplômés, consultez [cette page](#).

- Adjoint (e) service clients
- Technico-commercial
- Commercial
- Téléconseiller
- Business developer

**Après 3 ans**

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

Composante	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">IUT Robert Schuman</a></li> </ul>
Langues d'enseignement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Français</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alternance : contrat d'apprentissage</li> <li>• Alternance : contrat de professionnalisation</li> <li>• FI (Formation initiale)</li> </ul>
Niveau RNCP	Niveau 6
RNCP	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">RNCP35357 : BUT Techniques de commercialisation : business développement et management de la relation client</a></li> <li>• <a href="#">RNCP35355 : BUT Techniques de commercialisation : business international : achat et vente</a></li> <li>• <a href="#">RNCP35354 : BUT Techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat</a></li> <li>• <a href="#">RNCP35356 : BUT Techniques de commercialisation : marketing et management du point de vente</a></li> </ul>
Disciplines	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sciences de gestion et du management</li> <li>• Sciences économiques</li> </ul>
Lieu	IUT Robert Schuman
Campus	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Campus Illkirch-Graffenstaden</li> </ul>
Formation internationale	Formation ayant des partenariats formalisés à l'international

- Responsable commercial

## 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](mailto:tc@iutrs.unistra.fr)

Secteurs d'activité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Assurance</a></li> <li>• <a href="#">Assurance</a></li> <li>• <a href="#">Activités auxiliaires d'assurance et de caisses de retraite</a></li> <li>• <a href="#">Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance</a></li> <li>• <a href="#">Activités auxiliaires de services financiers, hors assurance et caisses de retraite</a></li> <li>• <a href="#">Commerce de détail en magasin non spécialisé</a></li> <li>• <a href="#">Activités de soutien aux entreprises n.c.a.</a></li> <li>• <a href="#">Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises</a></li> </ul>
Code ROME	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Communication</a></li> <li>• <a href="#">Marketing</a></li> <li>• <a href="#">Management relation clientèle</a></li> <li>• <a href="#">Relation commerciale grands comptes et entreprises</a></li> </ul>
Stage	Obligatoire
Stage à l'étranger	Possible
Alternance	Oui
CFA partenaire	<a href="#">CFAU</a>
Rythme d'alternance	<p>L'alternance est possible à partir de la deuxième année.</p> <p>En B.U.T 2 l'étudiant est en entreprise une semaine sur deux.</p> <p>En B.U.T 3 l'alternance fonctionne avec des semaines coupées</p>
Type de contrat d'alternance	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrat d'apprentissage</li> <li>• Contrat de professionnalisation</li> </ul>

### 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		-	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	-	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) 4 ECTS	-	-	-	-
UE 3.5 Relation client (alternance) 4 ECTS	-	-	-	-
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	-

<b>4e semestre (alternance)</b>				
	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) 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.5 Relation client (alternance) 6 ECTS	-	-	-	-
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
<b>Choix LVB - choisir 1 parmi 3</b>				
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 (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)

<b>5e semestre</b>				
	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	-	-	-	-
<b>R507 LVB - choisir 1 à 0 parmi 3</b>				
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 Négociateur 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	-

<b>6e semestre</b>				
	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	-	75h	-	-
SAÉ 6.1 Stage -S6	-	14h	-	-

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

<b>5e semestre</b>				
	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	-	-	-	-
<b>R507 LVB - choisir 1 à 0 parmi 3</b>				
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 Négociateur 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	-

<b>6e semestre</b>				
	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 Négociateur 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	-	75h	-	-
R61 Rapport d'activité- S6	-	14h	-	-