

Université Paris-Saclay

Share



Email destinataire :

Vous devez renseigner un email valide

Envoyer

Une erreur est survenue. Merci de réessayer ultérieurement

Le mail de partage a bien été envoyé.

Add to Compare

BUT2 Techniques de commercialisation - Business développement et management de la relation client

BUT (University technology degree)

Specialisation Techniques de commercialisation

Enrolment type

Formation initiale

Contrat de professionnalisation

Formation en apprentissage

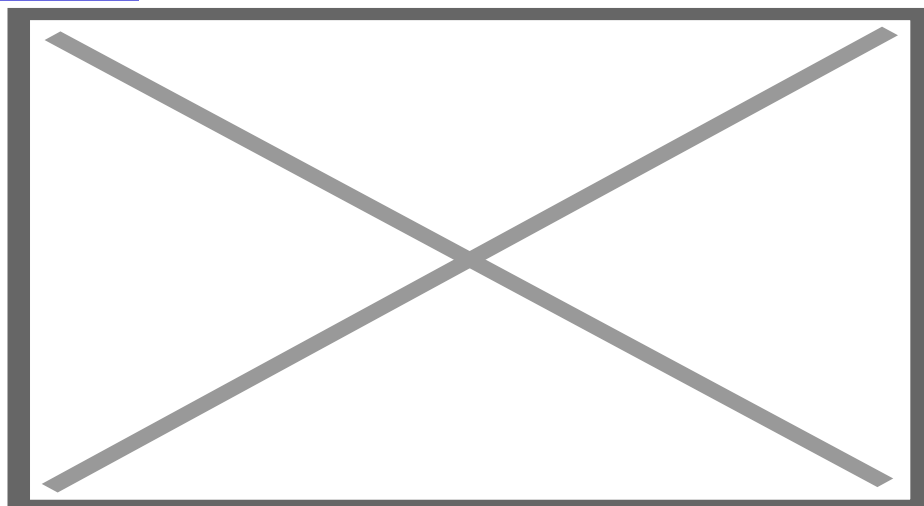
Formation continue

Language(s) of instruction

French

[Télécharger la fiche détaillée](#)

[Apply Now](#)





Information

- [Overview](#)
- [Application requirements](#)
- [Schedule](#)

Présentation
Admission

Capacity

Available Places

0
Programme

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	distance learning
UE3.1 - Construire les actions marketing	7	Semestre 1	19	81	15				

[Charger le détail](#)

UE4.1 - Conduire les actions marketing	6	Semestre 2	2.5	26.5	13				
--	---	------------	-----	------	----	--	--	--	--

[Charger le détail](#)

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	distance learning
UE3.2 - Vente : Vendre une offre commerciale	7	Semestre 1	6	45.5	25				

[Charger le détail](#)

UE4.2 - Vente : Vendre une offre commerciale	6	Semestre 2	2	9.5	25				
--	---	------------	---	-----	----	--	--	--	--

[Charger le détail](#)

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	distance learning
----------	------	----------	---------	----------------	-----------------	------------------------	-------------------------	--------------------------------	-------------------

[UE3.3 -
Communication
commerciale :
Communiquer
l'offre
commerciale](#)

8 Semestre 1 13 45 20

[Charger le détail](#)

[UE4.3 -
Communication
commerciale :
Communiquer
l'offre
commerciale](#)

6 Semestre 2 2 12 22.5

[Charger le détail](#)

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	distance learning
----------	------	----------	---------	----------------	-----------------	------------------------	-------------------------	--------------------------------	-------------------

[UE3.4 -
Business
développement
- Participer à
la stratégie
marketing et
commerciale
de
l'organisation](#)

4 Semestre 1 1 30.5 8

[Charger le détail](#)

[UE4.4 -
Business
développement
: Participer à la
stratégie
marketing et
commerciale
de
l'organisation](#)

4 Semestre 2 0.5 34.5 11

[Charger le détail](#)

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	distance learning
----------	------	----------	---------	----------------	-----------------	------------------------	-------------------------	--------------------------------	-------------------

[UE3.5 -
Relation
client :
Manager la
relation
client](#)

4 Semestre 1 1 30.5 7.5

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	distance learning courses
■ Charger le détail UE4.5 - Relation client : Manager la relation client									
	6	Semestre 2	0.5	34.5	16				
■ Charger le détail									

Contact

- **Caroline RICHE**
- **Didier PERCEVAULT**

<http://www.medecine.universite-paris-saclay.fr/formation/techniques-de-commercialisation/but2-techniques-de-commercialisation-business-developpement-et-management-de-la-relation-client>