Université Paris-Saclay

Partager

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.

Ajouter au comparateur

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

BUT
Mention Techniques de commercialisation
Régime(s) d'inscription
Formation initiale
Contrat de professionnalisation
Formation en apprentissage
Formation continue
Langue(s) d'enseignement
Français

Le **Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de commercialisation** est une formation technologique en 3 ans qui allie savoirs théoriques et compétences professionnelles à travers un véritable parcours universitaire professionnalisant. La formation traite de la compréhension des marchés, de plus en plus complexes, et des techniques de commercialisation, en constante évolution.

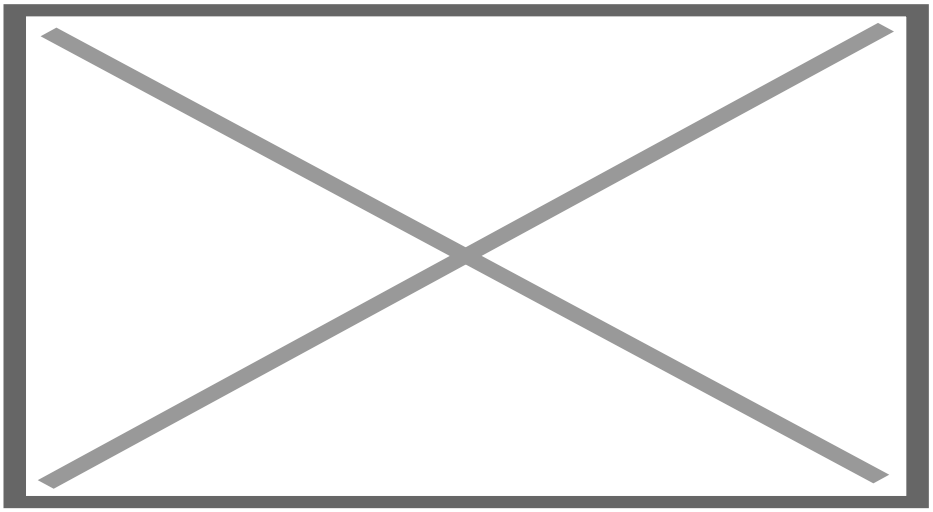
Le BUT TC (Bachelor Universitaire de Technologie en Techniques de commercialisation) est un **diplôme bac+3** (180?ECTS- grade de licence) alliant formation universitaire et professionnalisation.

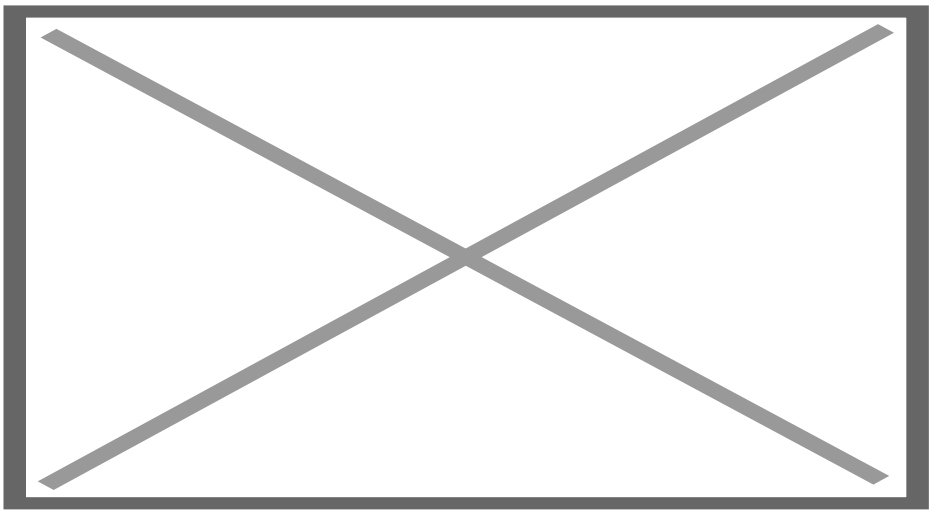
Son organisation se déploie durant **6 semestres** (3 ans) incluant des cours magistraux, TD, travaux pratiques, projets tutorés et stage (22–26 semaines sur la formation). L'alternance est possible dès la 1ère année de BUT.

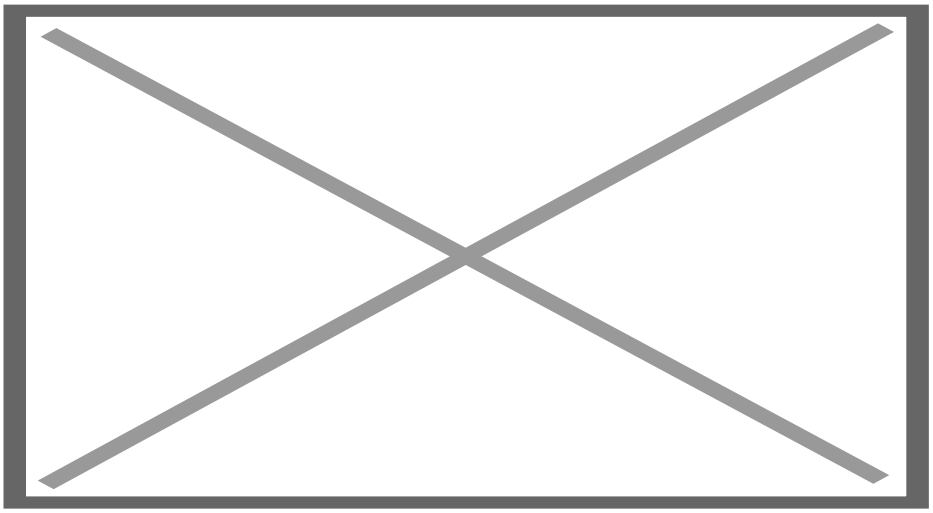
Parcours à partir de la 2? année (formation initiale et formation en alternance)?:

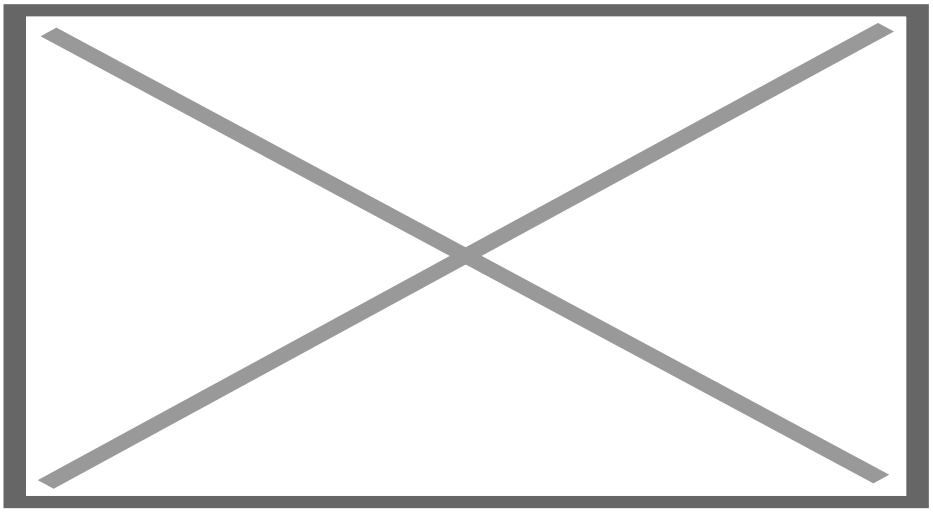
- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)
- Business international : achat et vente (BI)
- Marketing et management du point de vente (MMPV)
- Business développement et management de la relation client (BDMRC)
- Stratégie de marque et événementiel (SME)

Télécharger la fiche détaillée
Je candidate









Informations

- Présentation
- Admission
- Programme

Présentation

Compétences

Business développement et management de la relation client

- développer l’activité commerciale
- veiller à la satisfaction client pour bâtir une relation durable

Objectifs pédagogiques

L’objectif du B.U.T. TC est de former les étudiants dans les cadres du commerce (cadres intermédiaires) afin qu’ils soient rapidement opérationnels et susceptibles d’assurer, dans l’entreprise, des fonctions aussi diverses que la vente, le marketing, le e-marketing, la communication commerciale, le management des équipes commerciales, sur les marchés français et étrangers.

L’étudiant en B.U.T. Techniques de Commercialisation acquiert plusieurs compétences relatives aux pratiques professionnelles du commerce et du marketing telles que le développement de projet commercial digital, l’évaluation de l’environnement international et la sélection des marchés, les achats et la négociation, le management d’une équipe commerciale sur un espace de vente, le développement de l’activité commerciale et d’une relation durable, le management stratégique de marque, le développement de l’esprit d’entreprendre, l’expression en langues étrangères, la construction d’un Projet Personnel Professionnel (PPP).

Admission

Capacité d’accueil

Places

0

Public visé et prérequis

Les spe?cialite?s du baccalaure?at ge?ne?ral les plus en ade?quation avec le programme du B.U.T. TC sont : Histoire, Ge?ographie, Ge?opolitique et Sciences politiques ; Sciences e?conomiques et sociale; Mathe?matiques ; Litte?ratures et Cultures e?trange?res ; Nume?rique et Sciences informatiques mais toutes les combinaisons de spe?cialite?s seront conside?re?es.

De me?me, parmi les se?ries du baccalaure?at technologique, la se?rie STMG et dans une moindre mesure STI2D sont les plus adapte?es pour re?ussir en B.U.T. TC.

Concernant les bacheliers ante?rieurs, les se?ries de baccalaure?ats ge?ne?raux et technologiques (STMG) sont les plus en ade?quation avec le programme de B.U.T. TC.

Les titulaires d’un titre admis en équivalence ou d’un titre d’accès aux études universitaires (DAEU) sont également éligibles.

Programme

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours-TD	Cours-TP	TD-TP	A distance	Projet	Tutorat
UE3.1 - Marketing : Construire les actions marketing	7	Semestre 1	19	81	15						
Charger le détail											
UE4.1 - Marketing : Conduire les actions marketing	6	Semestre 2	2.5	26.5	13						
Charger le détail											

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours-TD	Cours-TP	TD-TP	A distance	Projet	Tutorat
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											

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours-TD	Cours-TP	TD-TP	A distance	Projet	Tutorat

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

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours-TD	Cours-TP	TD-TP	A distance	Projet	Tutorat
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

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours-TD	Cours-TP	TD-TP	A distance	Projet	Tutorat
UE3.5 - Relation client : Manager la relation client	4	Semestre 1	1	30.5	7.5						

Charger le détail

UE4.5 - Relation client : Manager la relation client	6	Semestre 2	0.5	34.5	16						

Charger le détail

Contact(s)

- **Caroline RICHÉ**
- **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