

## POURSUITE D'ETUDES

### Nombreuses et variées :

Le BUT est une licence professionnelle qui vise à l'insertion professionnelle et permet également des poursuites d'études en master en management ou en Marketing, MBA, école de commerce.

## DEBOUCHES

### Insertion professionnelle :

Tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client : Business developer (chargé d'affaires), Gestionnaire de portefeuille clients, conseiller en vente, chef de projet CRM, responsable marketing relationnel, chef de produit...

## CONTACT MIO



L'équipe de la Mission Information-Orientation informe et conseille sur les parcours de formation.

Tél. : 02 32 76 93 73 • [mio@univ-rouen.fr](mailto:mio@univ-rouen.fr)  
[www.univ-rouen.fr/mio](http://www.univ-rouen.fr/mio)

## CONTACT CFCA

L'ensemble des formations proposées à l'université de Rouen Normandie sont **accessibles en formation continue aux personnes ayant interrompu leurs études.**

### Contact :

02 35 14 60 76  
[evreux.fc@univ-rouen.fr](mailto:evreux.fc@univ-rouen.fr)  
[alternance@univ-rouen.fr](mailto:alternance@univ-rouen.fr)  
<http://cfa-cfc.univ-rouen.fr>

## Techniques de Commercialisation

## Bachelor Universitaire de Technologie

### Parcours Business Développement et Management de la Relation Client



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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 diplômé est polyvalent, autonome et évolutif.

Ce parcours 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.

### Campus Évreux

Institut Universitaire de Technologie d'Évreux  
Site de Tilly - 1 rue du 7ème Chasseurs - 27000 Evreux  
[tc.iutevieux@univ-rouen.fr](mailto:tc.iutevieux@univ-rouen.fr)  
02.35.14.00.15

[iutevieux.univ-rouen.fr](http://iutevieux.univ-rouen.fr)



## CONTACTS PEDAGOGIQUES

### Campus universitaire d'Évreux

Institut Universitaire de Technologie d'Évreux  
Site de Tilly - 1 rue du 7ème Chasseurs - 27000 Evreux

[tc.iutevieux@univ-rouen.fr](mailto:tc.iutevieux@univ-rouen.fr)  
02.35.14.00.15  
<http://iutevieux.univ-rouen.fr/>

UNIVERSITÉ DE ROUEN NORMANDIE

IUT d'Évreux

55 Rue Saint-Germain - CS 40486 - 27004 - Evreux cedex

02 32 29 15 00

[helpetu.univ-rouen.fr](http://helpetu.univ-rouen.fr)

## CONDITIONS D'ADMISSION

Formation ouverte aux bacs généraux et technologiques (Bac STMG), accessible également en formation continue.

### Compétences attendues :

- Connaître, mobiliser et utiliser avec efficacité les calculs fondamentaux et les outils quantitatifs.
- Savoir mobiliser ses connaissances pour répondre à une résolution de problème.
- Être capable d'évoluer dans un environnement numérique et détenir des connaissances avancées en bureautique.

Candidature 1ère année sur [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)  
2ème et 3ème année candidature sur e-candidat

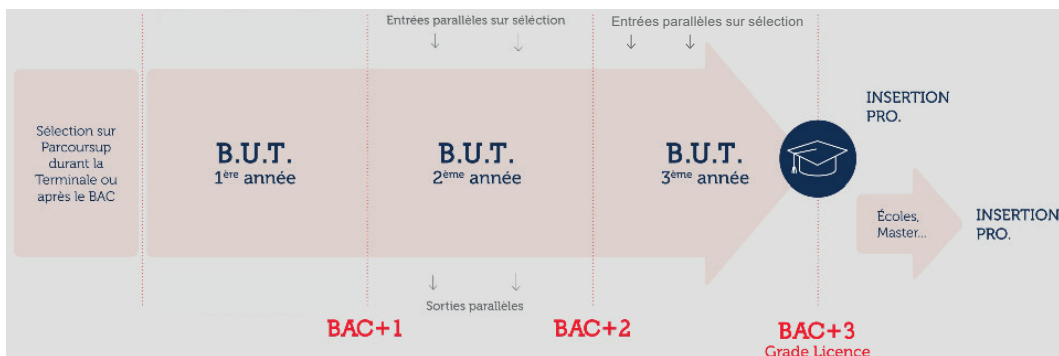
## DUREE GLOBALE DE LA FORMATION

Grade de Licence obtenu en 3 ans (180 ECTS)

- 2000 heures de formation.
- 600 heures de projet.

La pédagogie par projet est un apprentissage actif interdisciplinaire qui permet à l'étudiant d'aborder des tâches pratiques et collaboratives en lien avec des situations réelles complexes.

## LE B.U.T



## COMPETENCES VISEES

- Marketing : étude de marché, outils de veille, stratégie marketing, marketing opérationnel.
- Vente : plan de découverte, offre adaptée au client, argumentaire de vente personnalisé.
- Communication commerciale : stratégie de communication, analyse d'indicateurs de performance.
- Business développement : cohésion des équipes, performance commerciale.
- Relation client : culture client, expérience client.

## RYTHME DE LA FORMATION

### Stages :

Stage Obligatoire de 25 semaines

1ère année : 4 semaines

2ème année : 8 semaines

(Alternance possible à partir de la 2ème année)

3ème année : 13 semaines

### ALTERNANCE A PARTIR DE LA 2e ANNEE

## PROGRAMME

Marketing	Vente	Communication commerciale	Business développement	Relation client
Niveau 1 Pour construire une offre commerciale simple	Niveau 1 Pour préparer l'entretien de vente	Niveau 1 Pour structurer un plan de communication		
Niveau 2 Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante	Niveau 2 Pour mener un entretien de vente simple	Niveau 2 Pour élaborer un plan de communication	Niveau 1 Pour agir en tant que membre de l'équipe commerciale	Niveau 1 Pour agir en tant que membre de l'équipe relation client
Niveau 3 Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités	Niveau 3 Pour mener une vente complexe		Niveau 2 Pour agir en tant que responsable de l'équipe commerciale	Niveau 2 Pour agir en tant que responsable de l'équipe relation client

## METHODES MOBILISEES

### Les modalités pédagogiques :

- 10% de Cours magistraux (CM)
- 70% de Travaux dirigés (TD)
- 20% de Travaux pratiques (TP)

Pédagogie par projet.

## MODALITES D'EVALUATION

### Contrôle continu des connaissances :

Ces évaluations peuvent prendre des formes variées (écrits et ou oraux, travaux de groupe, rapports / mémoires...).

Mise en place d'accompagnements spécifiques : étudiants en situation de handicap, sportifs de haut niveau, artistes de haut niveau, étudiants salariés.

## SPECIFICITE A EVREUX

- Une équipe incluant des enseignants-chercheurs du laboratoire de recherche en sciences de gestion qui s'appuie sur les thèmes de recherche pour leurs enseignements.
- Une pédagogie par projets tournée vers la mise en situation et la coopération avec des partenaires extérieurs.
- Possibilité de stage ou d'année à l'étranger.