

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

BUT Techniques de Commercialisation, Business Développement et Management de la Relation Client (Evreux)

BUT Techniques de Commercialisation (Evreux)



ECTS
180 crédits



Durée
3 années



Composante
Institut
Universitaire
de Technologie
d'Évreux



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

Spécificités du parcours business développement et management de la relation client :

Ce parcours vise à former les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permettra également de former les étudiants à des spécificités sectorielles : banque, immobilier, marchés industriels, informatique, etc.

Accessibilité personnes en situation de handicap

Si vous rencontrez des difficultés liées à une maladie, à un handicap permanent ou passager, l'Espace Handicap, en collaboration avec le Service de santé étudiante et l'association partenaire Handisup, vous aide à et vous accompagne tout au long de votre cursus.

Organisation

Modalités pédagogiques

Les modalités pédagogiques sont adaptées en fonction des compétences et connaissances visées par l'enseignement. Sont notamment mobilisés les cours magistraux (CM), les travaux dirigés (TD) et/ou les travaux pratiques (TP).

Contrôle des connaissances

Contrôle continu

Ouvert en alternance

A partir de la 2e année

Stages

Stage : Obligatoire

Durée du stage : 22 à 26 semaines

600h de projets tutorés

Admission

Conditions d'admission

- **Public**

Formation principalement ouverte aux bacs généraux et technologiques, accessible également en formation continue.

Candidature sur www.parcoursup.fr

- **Attendus / Compétences requises**

COMPETENCES GENERALE :

- Avoir une maîtrise du français permettant de communiquer de façon adaptée à l'écrit et à l'oral, notamment en public, de comprendre un énoncé, de l'analyser et de rédiger une solution,
- Avoir une connaissance suffisante de l'anglais et d'une seconde langue vivante permettant de progresser pendant la formation : échanger à l'oral, lire et comprendre un texte, répondre aux questions écrites et orales,
- Être capable de rechercher, structurer, analyser des informations issues de sources documentaires variées (presse, Internet, médias...),
- Détenir un bon niveau de culture générale : faire preuve de curiosité et d'ouverture sur les enjeux sociaux, politiques et économiques du monde contemporain,
- Savoir mobiliser ses connaissances et développer un sens critique.

COMPETENCES TECHNIQUES ET SCIENTIFIQUES :

- 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 de base en bureautique.

QUALITES HUMAINES :

- Avoir une première réflexion sur son projet professionnel,
- Avoir l'esprit d'équipe et savoir s'intégrer dans les travaux de groupe via les projets et les travaux pratiques,
- Avoir le sens pratique, être attentif et rigoureux,
- Montrer son intérêt et sa motivation pour les domaines relevant du marketing, du commerce et de la communication,

- Savoir s'impliquer et s'organiser dans ses études (ou gérer sa charge de travail) pour fournir le travail nécessaire à sa réussite en autonomie.

Capacité d'accueil

84 étudiants (tous parcours confondus)

Et après

Poursuites d'études

nombreuses et variées : master spécialisé à l'IAE (marketing, vente,...), école de commerce, école spécialisée (luxe, mode, ...)

Insertion professionnelle

Débouchés professionnels liés au parcours business développement et management de la relation client :
Tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client : Business developer (chargé d'affaires), Gestionnaire de portefeuille clients, ...

Infos pratiques

Contacts

Secrétariat département techniques de
commercialisation de l'IUT d'Evreux

☎ 02.35.14.00.15

✉ tc.iutevreux@univ-rouen.fr

Scolarité de l'IUT d'Evreux

☎ 02.32.29.15.03

✉ scol.iutevreux@univ-rouen.fr

🌐 55 rue St Germain

CS 40486

27004 Evreux Cedex

Lieu(x)

📍 Évreux

Campus

🏠 Campus d'Évreux

Programme

BUT Techniques de Commercialisation 1ère année (Evreux)

Note et Résultat de l'année

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing	Niveau de Compétence				22 crédits
UE11 Pour construire une offre commerciale simple	UE				11 crédits
Portfolio - S1	Matière				
R1.01 Fondements du marketing	Matière				
R1.04 - Etudes marketing - 1	Matière				
R1.05 - Environnement économique de l'entreprise	Matière				
R1.06 - Environnement juridique de l'entreprise	Matière				
R1.07 - Techniques quantitatives et représentations - 1	Matière				
R1.08 - Eléments financiers de l'entreprise	Matière				
R1.09 - Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Matière				
R1.11 - Langue A Anglais du commerce - 1	Matière				
R1.12 - Langue B au choix	Choix				
R1.12 - Langue B Allemand du commerce - 1	Matière				
R1.12 - Langue B Espagnol du commerce - 1	Matière				
R1.13 - Ressources et culture numériques - 1	Matière				
R1.14 - Expression, communication et culture 1	Matière				
R1.15 - Projet personnel professionnel - 1	Matière				
SAE 1.01 - Marketing : positionnement d'une offre simple	Matière				
UE21 Pour construire une offre commerciale simple	UE				11 crédits
R2.12 - Langue B au choix	Choix				
R2.12 - Langue B Allemand du commerce - 2	Matière				
R2.12 - Langue B Espagnol du commerce - 2	Matière				
SAE 2.01 - Marketing : marketing mix	Matière				
SAE 2.04 - Conception d'un projet	Matière				
Stage	Stage				0,7 crédits
Portfolio - S2	Matière				
R2.01 - Marketing mix - 1	Matière				
R2.04 - Etudes marketing - 2	Matière				
R2.05 - Relations contractuelles commerciales	Matière				
R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2	Matière				
R2.07 - Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière				
R2.08 - Canaux de commercialisation et de distribution	Matière				
R2.10 - Gestion et conduite de projet	Matière				
R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2	Matière				
R2.13 - Ressources et culture numériques - 2	Matière				
R2.14 - Expression, communication et culture - 2	Matière				

R2.15 - Projet personnel professionnel - 2	Matière	
UEPTE Projet tutoré d'enseignement	UE	
Projet tutoré d'enseignement	Matière	
Vente	Niveau de Compétence	22 crédits
UE12 Pour préparer l'entretien de vente	UE	11 crédits
Portfolio - S1	Matière	
R1.02 - Fondamentaux de la vente	Matière	
R1.07 - Techniques quantitatives et représentations - 1	Matière	
R1.08 - Eléments financiers de l'entreprise	Matière	
R1.10 - Initiation à la conduite de projet	Matière	
R1.11 - Langue A Anglais du commerce - 1	Matière	
R1.12 - Langue B au choix	Choix	
R1.12 - Langue B Allemand du commerce - 1	Matière	
R1.12 - Langue B Espagnol du commerce - 1	Matière	
SAE1.02 - Vente : démarche de prospection	Matière	
R1.13 - Ressources et culture numériques - 1	Matière	
R1.14 - Expression, communication et culture 1	Matière	
R1.15 - Projet personnel professionnel - 1	Matière	
UE22 Pour préparer l'entretien de vente	UE	11 crédits
Portfolio - S2	Matière	
R2.02 - Prospection et négociation	Matière	
R2.05 - Relations contractuelles commerciales	Matière	
R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2	Matière	
R2.07 - Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière	
R2.09 - Psychologie sociale	Matière	
R2.10 - Gestion et conduite de projet	Matière	
R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2	Matière	
R2.12 - Langue B au choix	Choix	
R2.12 - Langue B Allemand du commerce - 2	Matière	
R2.12 - Langue B Espagnol du commerce - 2	Matière	
R2.13 - Ressources et culture numériques - 2	Matière	
R2.14 - Expression, communication et culture - 2	Matière	
R2.15 - Projet personnel professionnel - 2	Matière	
SAE 2.02 - Initiation au jeu de rôle de négociation	Matière	
SAE 2.04 - Conception d'un projet	Matière	
Stage	Stage	
Communication commerciale	Niveau de Compétence	16 crédits
UE13 Pour structurer un plan de communication	UE	8 crédits
Portfolio - S1	Matière	
R1.03 - Fondamentaux de la communication commerciale	Matière	
R1.04 - Etudes marketing - 1	Matière	
R1.06 - Environnement juridique de l'entreprise	Matière	
R1.10 - Initiation à la conduite de projet	Matière	

R1.11 - Langue A Anglais du commerce - 1	Matière	
R1.12 - Langue B au choix	Choix	
R1.12 - Langue B Allemand du commerce - 1	Matière	
R1.12 - Langue B Espagnol du commerce - 1	Matière	
SAE 1.03 - Communication : création d'un support "print"	Matière	
R1.13 - Ressources et culture numériques - 1	Matière	
R1.14 - Expression, communication et culture 1	Matière	
R1.15 - Projet personnel professionnel - 1	Matière	
UE23 Pour structurer un plan de communication	UE	8 crédits
Portfolio - S2	Matière	
R2.03 - Moyens de la communication commerciale	Matière	
R2.05 - Relations contractuelles commerciales	Matière	
R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2	Matière	
R2.07 - Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière	
R2.09 - Psychologie sociale	Matière	
R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2	Matière	
R2.12 - Langue B au choix	Choix	
R2.12 - Langue B Allemand du commerce - 2	Matière	
R2.12 - Langue B Espagnol du commerce - 2	Matière	
R2.13 - Ressources et culture numériques - 2	Matière	
R2.14 - Expression, communication et culture - 2	Matière	
R2.15 - Projet personnel professionnel - 2	Matière	
SAE 2.03 - Elaboration d'un plan de communication	Matière	
SAE2.04 - Conception d'un projet	Matière	
Stage	Stage	

BUT Techniques de Commercialisation, Business Développement et Management de la Relation Client 2ème année (Evreux)

Note et Résultat de l'année

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing	Niveau de Compétence				13 crédits
UE31 Construire une offre commerciale complexe	UE				7 crédits
SAE 3.01 - Pilotage d'un projet	Matière				
SAE 3.BDMRC.02 - Démarche de création reprise d'entreprise	Matière				
Portfolio - S3	Matière				
R3.01 - Marketing Mix - 2	Matière				
R3.04 - Etudes marketing - 3	Matière				
R3.05 - Environnement économique international	Matière				
R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	Matière				
R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	Matière				
R3.08 - Tableau de bord commercial	Matière				
R3.09 - Psychologie sociale du travail	Matière				

R3.10 - Langue A Anglais appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.11 - Langue B au choix	Choix	
R3.11 - Langue B Allemand appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.11 - Langue B Espagnol appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Matière	
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	Matière	
R3.14 - PPP - 3	Matière	
UE41 Pour construire une offre commerciale complexe	UE	6 crédits
SAE 4.01 - Evaluation de la performance du projet	Matière	
SAE 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation	Matière	
Stage - BDMRC	Stage	1,2 crédits
Portfolio - S4	Matière	
R4.01 - Stratégie marketing	Matière	
R4.04 - Droit du travail	Matière	
R4.05 - Langue A Anglais appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.06 - Langue B au choix	Choix	
R4.06 - Langue B Allemand appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.06 - Langue B Espagnol appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière	
UEPTE Projet tutoré d'enseignement	UE	
Projet tutoré d'enseignement	Matière	
Vente	Niveau de Compétence	13 crédits
UE32 Pour mener un entretien de vente simple	UE	7 crédits
SAE 3.01 - Pilotage d'un projet	Matière	
SAE 3.BDMRC.02 - Démarche de création reprise d'entreprise	Matière	
Portfolio - S3	Matière	
R3.02 - Entretien de vente	Matière	
R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	Matière	
R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	Matière	
R3.08 - Tableau de bord commercial	Matière	
R3.10 - Langue A Anglais appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.11 - Langue B au choix	Choix	
R3.11 - Langue B Allemand appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.11 - Langue B Espagnol appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Matière	
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	Matière	
R3.14 - PPP - 3	Matière	
UE42 Pour mener un entretien de vente simple	UE	6 crédits
SAE 4.01 - Evaluation de la performance du projet	Matière	
SAE 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation	Matière	
Stage - BDMRC	Stage	
Portfolio - S4	Matière	
R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Matière	
R4.04 - Droit du travail	Matière	

R4.05 - Langue A Anglais appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.06 - Langue B au choix	Choix	
R4.06 - Langue B Allemand appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.06 - Langue B Espagnol appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière	
Communication commerciale	Niveau de Compétence	14 crédits
UE33 Pour élaborer un plan de communication	UE	8 crédits
SAE 3.01 - Pilotage d'un projet	Matière	
SAE 3.BDMRC.02 - Démarche de création reprise d'entreprise	Matière	
Portfolio - S3	Matière	
R3.03 - Principes de la communication digitale	Matière	
R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	Matière	
R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	Matière	
R3.08 - Tableau de bord commercial	Matière	
R3.10 - Langue A Anglais appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.11 - Langue B au choix	Choix	
R3.11 - Langue B Allemand appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.11 - Langue B Espagnol appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Matière	
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	Matière	
R3.14 - PPP - 3	Matière	
UE43 Pour élaborer un plan de communication	UE	6 crédits
SAE 4.01 - Evaluation de la performance du projet	Matière	
SAE 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation	Matière	
Stage - BDMRC	Stage	
Portfolio - S4	Matière	
R4.03 - Conception d'une campagne de communication	Matière	
R4.04 - Droit du travail	Matière	
R4.05 - Langue A Anglais appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.06 - Langue B au choix	Choix	
R4.06 - Langue B Allemand appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.06 - Langue B Espagnol appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière	
E-business et entrepreneuriat	Niveau de Compétence	10 crédits
UE35 Pour construire un projet e-business	UE	4 crédits
SAE 3.BDMRC.02 - Démarche de création reprise d'entreprise	Matière	
SAE 3.BDMRC.03 - Développement d'une expertise commerciale	Matière	
Portfolio - S3	Matière	
R3.10 - Langue A Anglais appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.11 - Langue B au choix	Choix	
R3.11 - Langue B Allemand appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.11 - Langue B Espagnol appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Matière	

R3.13 - Expression, communication, culture - 3	Matière	
R3.BDMRC.16 - Fondamentaux de la relation client	Matière	
UE45 Pour agir en tant que membre de l'équipe RC	UE	6 crédits
SAE 4.BDMRC.03 - Elaboration plan d'actions commercial	Matière	
Stage - BDMRC	Stage	
Portfolio - S4	Matière	
R4.05 - Langue A Anglais appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.06 - Langue B au choix	Choix	
R4.06 - Langue B Allemand appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.06 - Langue B Espagnol appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière	
R4.08 - PPP - 4	Matière	
R4.BDMRC.10 - Relation client omnicanal	Matière	
Marketing digital	Niveau de Compétence	10 crédits
UE34 Pour anticiper activement un projet digital	UE	4 crédits
SAE 3.BDMRC.02 - Démarche de création reprise d'entreprise	Matière	
SAE 3.BDMRC.03 - Développement d'une expertise commerciale	Matière	
Portfolio - S3	Matière	
R3.10 - Langue A Anglais appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.11 - Langue B au choix	Choix	
R3.11 - Langue B Allemand appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.11 - Langue B Espagnol appliqué au commerce - 3	Matière	
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Matière	
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	Matière	
R3.BDMRC.15 - Marketing B2B	Matière	
UE44 Pour agir en tant que membre de l'équipe commerciale	UE	6 crédits
SAE 4.BDMRC.03 - Elaboration plan d'actions commercial	Matière	
Stage - BDMRC	Stage	
Portfolio - S4	Matière	
R4.05 - Langue A Anglais appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.06 - Langue B au choix	Choix	
R4.06 - Langue B Allemand appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.06 - Langue B Espagnol appliqué au commerce - 4	Matière	
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière	
R4.08 - PPP - 4	Matière	
R4.BDMRC.09-Fondamentaux du management	Matière	

BUT Techniques de Commercialisation, Business Développement et Management de la Relation Client 3ème année (Evreux)

Note et Résultat de l'année

Nature	CM	TD	TP	Crédits
--------	----	----	----	---------

Marketing	Niveau de Compétence				13 crédits
UE51 Pour construire une solution client dans tous secteurs	UE	35h	167h	23h	8 crédits
SAE 5.BDMRC.01 - Pilotage de la stratégie client entreprise	Matière		65h	15h	
Portfolio - S5	Matière		20h		
R5.01 - Stratégie d'entreprise - 1	Matière	12h	8h		
R5.03 - Financement et régulation de l'économie	Matière	9h	6h		
R5.04 - Droit des activités commerciales - 2	Matière	9h	6h		
R5.05 - Analyse financière	Matière	5h	10h		
R5.06 - Langue A Anglais appliqué au commerce - 5	Matière		7h	8h	
R5.07 - Langue B au choix	Choix		15h		
R5.07 - Langue B Allemand appliqué au commerce - 5	Matière		15h		
R5.07 - Langue B Espagnol appliqué au commerce - 5	Matière		15h		
R5.08 - Expression, communication, culture - 5	Matière		20h		
R5.09 - PPP - 5	Matière		10h		
UE61 Pour construire une solution client tous secteurs	UE	6h	49h		5 crédits
Stage - BDMRC	Stage				1 crédits
Portfolio - S6	Matière		40h		
R6.01 - Stratégie d'entreprise - 2	Matière	6h	9h		
UEPTE Projet tutoré d'enseignement	UE		75h		
Vente	Niveau de Compétence				13 crédits
UE52 Pour mener une vente complexe	UE		8h	12h	8 crédits
SAE 5.BDMRC.01 - Pilotage de la stratégie entreprise	Matière				
Portfolio - S5	Matière				
R5.02 - Négocier dans des contextes spécifiques - 1	Matière		8h	12h	
R5.04 - Droit des activités commerciales - 2	Matière				
R5.05 - Analyse financière	Matière				
R5.06 - Langue A Anglais appliqué au commerce - 5	Matière				
R5.07 - Langue B au choix	Choix				
R5.07 - Langue B Allemand appliqué au commerce - 5	Matière				
R5.07 - Langue B Espagnol appliqué au commerce - 5	Matière				
R5.08 - Expression, communication, culture - 5	Matière				
R5.09 - PPP - 5	Matière				
UE62 Pour mener une vente complexe	UE		5h	10h	5 crédits
Stage - BDMRC	Stage				
Portfolio - S6	Matière				
R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques - 2	Matière		5h	10h	
Marketing digital	Niveau de Compétence				17 crédits
UE54 Pour agir en tant que responsable de l'équi com	UE		47h	18h	7 crédits
SAE 5.BDMRC.01 - Pilotage de la stratégie client entreprise	Matière				
Portfolio - S5	Matière				
R5.06 - Langue A Anglais appliqué au commerce - 5	Matière				

R5.07 - Langue B au choix	Choix			
R5.07 - Langue B Allemand appliqué au commerce - 5	Matière			
R5.07 - Langue B Espagnol appliqué au commerce - 5	Matière			
R5.09 - PPP - 5	Matière			
R5.BDMRC.10 Res cult num app business dév manag rel client	Matière	9h	6h	
R5.BDMRC.11 - Développement des pratiques managériales	Matière	19h	6h	
R5.BDMRC.14 - Pilotage de l'équipe commerciale	Matière	19h	6h	
UE64 Pour développer le projet digital	UE	12h	8h	10 crédits
Stage - BDMRC	Stage			
Portfolio - S6	Matière			
R6.BDMRC.03 - Management des comptes-clés (KAM)	Matière	12h	8h	
E-business et entrepreneuriat	Niveau de Compétence			17 crédits
UE55 Pour agir en tant que responsable l'équipe RC	UE	43h	12h	7 crédits
SAE 5.BDMRC.01 - Pilotage de la stratégie client entreprise	Matière			
Portfolio - S5	Matière			
R5.06 - Langue A Anglais appliqué au commerce - 5	Matière			
R5.07 - Langue B au choix	Choix			
R5.07 - Langue B Allemand appliqué au commerce - 5	Matière			
R5.07 - Langue B Espagnol appliqué au commerce - 5	Matière			
R5.09 - PPP - 5	Matière			
R5.BDMRC.12 - Management de la valeur client	Matière	19h	6h	
R5.BDMRC.10 Res cult num app business dév manag rel client	Matière			
R5.BDMRC.13 - Marketing des services	Matière	24h	6h	
UE65 Pour construire un e-projet en tant que responsable	UE	15h		10 crédits
Stage - BDMRC	Stage			
Portfolio - S6	Matière			
R6.BDMRC.04 - Nouveaux comportements des clients	Matière	15h		