

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

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

BUT Techniques de Commercialisation (Rouen)



ECTS
180 crédits



Durée
3 années



Composante
Institut
Universitaire de
Technologie de
Rouen



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

Ce parcours débute en 2^e année de B.U.T.

Objectifs

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.

Savoir-faire et compétences

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation vise à développer trois compétences essentielles :

- Marketing : Conduire des actions marketing
- Vente : Vendre une offre commerciale
- Communication Commerciale : Communiquer l'offre commerciale

Ce parcours vise à développer deux autres compétences :

- Business Développement : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- Relation client : Manager la relation client

Formation internationale : Formation tournée vers l'international

Les + de la formation

- Le grade de licence est obtenu en 1800 heures d'enseignement (180 ECTS), réparties en 6 semestres et composées de cours magistraux, de travaux dirigés et de travaux pratiques
- une pédagogie innovante par compétences
- une large place à la pratique et aux mises en situations professionnelles : travaux pratiques et projets tutorés en petits groupes
- des périodes en entreprise sous forme de stage ou d'alternance (à partir de la 2^e année)
- une équipe pédagogique mixte expérimentée composée d'enseignants universitaires et d'intervenants professionnels
- une mobilité internationale facilitée

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 deuxième année

Stages

Stage : Obligatoire

Admission

Conditions d'admission

Accès à niveau bac ou équivalent.

Possibilité d'intégrer via les passerelles directement la 2^e ou 3^e année pour les étudiants en ré-orientation ou en poursuite d'études.

Modalités d'inscription

Formation initiale : candidature via [🔗 Parcoursup](#) pour intégrer la 1^{ère} année de B.U.T. ou candidature via [🔗 e-Candidat](#) pour les passerelles.

Reprises d'études ou VAE : voir le [🔗 Centre de Formation Continue](#) et par Alternance.

Droits d'inscription

Formation initiale : le coût de la formation est pris en charge par un financement public. Les étudiants s'acquittent uniquement des [🔗 droits universitaires](#) (les boursiers [🔗](#) sont exonérés) et de la Contribution Vie Étudiante et de Campus.

Alternance : prise en charge par un employeur ; sauf la CVEC pour les apprentis.

Formation continue : voir le [🔗 CFCA](#)

Et après

Poursuites d'études

Masters, écoles de commerce, études à l'étranger.

Sortie possible au bout de 2 ans d'études avec l'obtention du diplôme DUT nouvelle formule (validation de 4 semestres) afin d'intégrer, dans le cadre de passerelles, d'autres formations.

Insertion professionnelle

Métiers ciblés : Tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client : Business

developper (chargé d'affaires), Gestionnaire de portefeuille clients, ...

Infos pratiques

Contacts

Scolarité IUT de Rouen

☎ 02 35 14 60 14

✉ scolarite-iutrouen@univ-rouen.fr

🌐 rue Lavoisier

76821 Mont-Saint-Aignan Cedex

Secrétariat de département Techniques de
Commercialisation

☎ 02 32 76 96 29

✉ secretariat-tc-iutrouen@univ-rouen.fr

🌐 3, avenue Pasteur

76000 ROUEN

Lieu(x)

📍 Rouen - Pasteur

Campus

🏠 Campus Pasteur

Programme

BUT Techniques de Commercialisation 1ère année (Rouen)

Note et Résultat de l'année

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing	Niveau de Compétence				22 crédits
UE 1 MARKETING	UE				11 crédits
Eléments financiers de l'entreprise	Matière				
Environnement économique de l'entreprise	Matière				
Environnement juridique de l'entreprise	Matière				
Études Marketing - 1	Matière				
Expression Communication Culture	Matière				
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Matière				
Langue A appliquée au commerce - 1	Matière				
Langue B appliquée au commerce - 1	Choix				
Allemand	Matière				
Espagnol	Matière				
PPP 1	Matière				
Ressources et culture numériques	Matière				
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Matière				
SAÉ 1.1 Marketing S1	Matière				
Techniques quantitatives et représentations	Matière				
Portfolio	Matière				6 crédits
UE 1 MARKETING	UE				11 crédits
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Matière				
Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière				
Etudes marketing 2	Matière				
Expression, Communication et Culture 2	Matière				
Gestion et conduite de projet	Matière				
Langue A appliquée au commerce	Matière				
Langue B appliquée au commerce	Choix				
Allemand	Matière				
Espagnol	Matière				
Marketing Mix	Matière				
Portfolio	Matière				
PPP2	Matière				
Relations contractuelles commerciales	Matière				
Ressources et culture numériques 2	Matière				
SAE 2.1 marketing	Matière				
SAE Stage professionnel 1	Matière				
Techniques quantitatives et représentations 2	Matière				

SAE 2.4 Projet déployant les TC	Matière	
Vente	Niveau de Compétence	20 crédits
UE 2 VENTE	UE	10 crédits
Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière	
Expression, Communication et Culture 2	Matière	
Gestion et conduite de projet	Matière	
Langue A appliquée au commerce	Matière	
Langue B appliquée au commerce	Choix	
Allemand	Matière	
Espagnol	Matière	
Portfolio	Matière	
PPP2	Matière	
Prospection et négociation	Matière	
Psychologie sociale	Matière	
Relations contractuelles commerciales	Matière	
Ressources et culture numériques 2	Matière	
SAE Stage professionnel 1	Matière	
Techniques quantitatives et représentations 2	Matière	
SAE 2.2 Vente et jeu de rôle de négociation	Matière	
SAE 2.4 Projet déployant les TC	Matière	
UE 2 VENTE	UE	10 crédits
Eléments financiers de l'entreprise	Matière	
Expression Communication Culture	Matière	
Fondamentaux de la vente	Matière	
Initiation à la Conduite de projet	Matière	
PPP 1	Matière	
Ressources et culture numériques	Matière	
SAÉ 1.2 Vente S1	Matière	
Techniques quantitatives et représentations	Matière	
Choix Langue B appliquée au commerce -1	Choix	
Allemand	Matière	
Espagnol	Matière	
Langue A appliquée au commerce -1	Matière	
Communication commerciale	Niveau de Compétence	18 crédits
UE 3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE	9 crédits
Environnement juridique de l'entreprise	Matière	
Études Marketing - 1	Matière	
Expression Communication Culture	Matière	
Fondamentaux de la communication commerciale	Matière	
Initiation à la Conduite de projet	Matière	
Langue A appliquée au commerce - 1	Matière	
Langue B appliquée au commerce - 1	Choix	
Allemand	Matière	

Espagnol	Matière	
PPP1	Matière	
Ressources et culture numériques	Matière	
SAÉ 1.3 Communication commerciale	Matière	
UE 3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE	9 crédits
Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière	
Expression, Communication et Culture 2	Matière	
Langue A appliquée au commerce	Matière	
Langue B appliquée au commerce	Choix	
Allemand	Matière	
Espagnol	Matière	
Moyens de la communication commerciale	Matière	
Portfolio	Matière	
PPP2	Matière	
Psychologie sociale	Matière	
Relations contractuelles commerciales	Matière	
Ressources et culture numériques 2	Matière	
SAE 2.3 communication commerciale	Matière	
SAE Stage professionnel 1	Matière	
Techniques quantitatives et représentations 2	Matière	
SAE 2.4 Projet déployant les TC	Matière	
UE4 Projet tutoré d'enseignement	UE	
Projet tutoré d'enseignement	Matière	

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

Miroir BUT-2 TC BDMRC

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing	Niveau de Compétence				13 crédits
UE1 MARKETING	UE				6 crédits
Anglais appliqué au commerce - 4	Matière				
Droit du travail	Matière				
Expression, communication, culture - 4	Matière				
LVB appliquée au commerce - 4	Choix				
LVB allemand appliquée au commerce - 4	Langue au Choix				
LVB Espagnol appliquée au commerce - 4	Langue au Choix				
LVB italien appliquée au commerce - 4	Langue au Choix				
Portfolio	Matière				

SAE 4.1 Evaluation de la performance du projet	Matière	
SAE 4.2 Pilotage commercial d'une organisation	Matière	
Stage BDMRC	Matière	
Stratégie marketing	Matière	
UE1 MARKETING	UE	7 crédits
Anglais appliqué au commerce -3	Matière	
Droit des activités commerciales - 1	Matière	
Environnement économique international	Matière	
Etudes Marketing	Matière	
Expression, communication, culture - 3	Matière	
LVB appliquée au commerce - 3	Choix	
LVB Allemand appliquée au commerce - 3	Langue	
	au Choix	
LVB Espagnol appliquée au commerce - 3	Langue	
	au Choix	
LVB Italien appliquée au commerce - 3	Langue	
	au Choix	
Marketing Mix 2	Matière	
portfolio	Matière	
PPP- 3	Matière	
Psychologie sociale du travail	Matière	
Ressources et cultures numériques - 3	Matière	
SAE3.1 Projet déployant les TC	Matière	
SAE3.2 Démarche de création d'entreprise	Matière	
Tableau de bord commercial	Matière	
Techniques quantitatives et représentations - 3	Matière	
Vente	Niveau de	13 crédits
	Compétence	
UE2 VENTE	UE	6 crédits
Anglais appliqué au commerce - 4	Matière	
Droit du travail	Matière	
Expression, communication, culture - 4	Matière	
LVB appliquée au commerce - 4	Choix	
LVB allemand appliquée au commerce - 4	Langue	
	au Choix	
LVB Espagnol appliquée au commerce - 4	Langue	
	au Choix	
LVB italien appliquée au commerce - 4	Langue	
	au Choix	
Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Matière	
Portfolio	Matière	
SAE 4.1 Evaluation de la performance du projet	Matière	
SAE 4.2 Pilotage commercial d'une organisation	Matière	
Stage BDMRC	Matière	
UE2 VENTE	UE	7 crédits
Anglais appliqué au commerce -3	Matière	

Droit des activités commerciales - 1	Matière	
Entretien de vente	Matière	
Expression, communication, culture - 3	Matière	
LVB appliquée au commerce - 3	Choix	
LVB Allemand appliquée au commerce - 3	Langue	
	au Choix	
LVB Espagnol appliquée au commerce - 3	Langue	
	au Choix	
LVB Italien appliquée au commerce - 3	Langue	
	au Choix	
portfolio	Matière	
PPP- 3	Matière	
Ressources et cultures numériques - 3	Matière	
SAE3.1 Projet déployant les TC	Matière	
SAE3.2 Démarche de création d'entreprise	Matière	
Tableau de bord commercial	Matière	
Techniques quantitatives et représentations - 3	Matière	
Communication commerciale	Niveau de	14 crédits
	Compétence	
UE3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE	8 crédits
Anglais appliqué au commerce -3	Matière	
Droit des activités commerciales - 1	Matière	
Expression, communication, culture - 3	Matière	
LVB appliquée au commerce - 3	Choix	
LVB Allemand appliquée au commerce - 3	Matière	
LVB Espagnol appliquée au commerce - 3	Matière	
LVB Italien appliquée au commerce - 3	Langue	
	au Choix	
portfolio	Matière	
PPP- 3	Matière	
Principe de la communication digitale	Matière	
Ressources et cultures numériques - 3	Matière	
SAE3.1 Projet déployant les TC	Matière	
SAE3.2 Démarche de création d'entreprise	Matière	
Tableau de bord commercial	Matière	
Techniques quantitatives et représentations - 3	Matière	
UE3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE	6 crédits
Anglais appliqué au commerce - 4	Matière	
Conception d'une campagne de communication	Matière	
Droit du travail	Matière	
Expression, communication, culture - 4	Matière	
LVB appliquée au commerce - 4	Choix	
LVB allemand appliquée au commerce - 4	Langue	
	au Choix	
LVB Espagnol appliquée au commerce - 4	Langue	
	au Choix	

LVB italien appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	
Portfolio	Matière	
SAE 4.1 Evaluation de la performance du projet	Matière	
SAE 4.2 Pilotage commercial d'une organisation	Matière	
Stage BDMRC	Matière	
Business Développement	Niveau de Compétence	10 crédits
UE4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE	6 crédits
Anglais appliqué au commerce - 4	Matière	
Expression, communication, culture - 4	Matière	
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Matière	
LVB appliquée au commerce - 4	Choix	
LVB allemand appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	
LVB Espagnol appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	
LVB italien appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	
Portfolio	Matière	
PPP 4	Matière	
SAÉ 4.3 Élaboration d' un plan d'actions commercial	Matière	
Stage BDMRC	Matière	
UE4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE	4 crédits
Expression, communication, culture - 3	Matière	
Marketing B to B	Matière	
Ressources et cultures numériques - 3	Matière	
SAE3.2 Démarche de création d'entreprise	Matière	
SAE3.3 Développement d'une expertise commerciale	Matière	
Relation client	Niveau de Compétence	10 crédits
UE5 RELATION CLIENT	UE	4 crédits
Expression, communication, culture - 3	Matière	
Fondamentaux de la relation client	Matière	
Ressources et cultures numériques - 3	Matière	
SAE3.2 Démarche de création d'entreprise	Matière	
SAE3.3 Développement d'une expertise commerciale	Matière	
UE5 RELATION CLIENT	UE	6 crédits
Anglais appliqué au commerce - 4	Matière	
Expression, communication, culture - 4	Matière	
LVB appliquée au commerce - 4	Choix	
LVB allemand appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	
LVB Espagnol appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	

LVB italien appliquée au commerce - 4	Langue
Portfolio	au Choix
PPP 4	Matière
Relation client omnical	Matière
SAÉ 4.3 Élaboration d' un plan d'actions commercial	Matière
Stage BDMRC	Matière
UEPTE Projet tutoré d'enseignement	UE
Projet tutoré d'enseignement	Matière

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

Miroir BUT-3 TC BDMRC

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing	Niveau de Compétence				13 crédits
UE1 MARKETING	UE	46h	128h	12h	8 crédits
Stratégie d'entreprise - 1	Matière	8h	12h		
Financement et régulation de l'économie	Matière	8h	12h		
Droit des activités commerciales -2	Matière	8h	12h		
Analyse financière	Matière	8h	12h		
Anglais appliqué au commerce -5	Matière		10h	8h	
LVB appliquée au commerce -5	Choix		18h		
LVB espagnol appliquée au commerce -5	Langue		18h		
LVB allemand appliquée au commerce -5	au Choix				
LVB italien appliquée au commerce -5	Langue			18h	
Expression, communication, culture - 5	au Choix				
PPP-5	Matière		20h		
Saé 5.BDMRC.01	Matière		8h		
portfolio	Matière	12h	20h	2h	
UE1 MARKETING	Matière	2h	4h	2h	
Stratégie d'entreprise -2	UE	8h	18h	2h	5 crédits
Méthodologie et stage BDMRC	Matière	6h	10h		
Portfolio	Matière	2h	2h		
SAE 6 BDMRC	Matière		6h	2h	
Management des comptes clés (KAM)	Matière				
Nouveaux comportements des clients	Matière	8h	10h		
Vente	Matière	8h	10h		
	Niveau de Compétence				13 crédits

UE2 VENTE	UE	10h	10h	8 crédits	
Négociier dans des contextes spécifiques	Matière	10h	10h		
Droit des activités commerciales -2	Matière				
Analyse financière	Matière				
Anglais appliqué au commerce -5	Matière				
LVB appliquée au commerce -5	Choix				
LVB espagnol appliquée au commerce -5	Langue				
	au Choix				
LVB allemand appliquée au commerce -5	Langue				
	au Choix				
LVB italien appliquée au commerce -5	Langue				
	au Choix				
Expression, communication, culture - 5	Matière				
PPP-5	Matière				
Saé 5.BDMRC.01	Matière				
portfolio	Matière				
UE2 VENTE	UE	10h	8h	5 crédits	
Méthodologie et stage BDMRC	Matière				
Portfolio	Matière				
SAE 6 BDMRC	Matière				
Management des comptes clés (KAM)	Matière				
Analyse financière 2	Matière	8h	10h		
Nouveaux comportements des clients	Matière				
Business Développement	Niveau de			10 crédits	
	Compétence				
UE3 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE	16h	24h	7 crédits	
Ressources et culture numériques	Matière			18h	
Anglais appliqué au commerce -5	Matière				
LVB appliquée au commerce -5	Choix				
LVB espagnol appliquée au commerce -5	Langue				
	au Choix				
LVB allemand appliquée au commerce -5	Langue				
	au Choix				
LVB italien appliquée au commerce -5	Langue				
	au Choix				
PPP-5	Matière				
Développement des pratiques managériales	Matière	8h	12h		
pilotage de l'équipe commerciale	Matière	8h	12h		
Saé 5.BDMRC.01	Matière				
portfolio	Matière				
UE3 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE	10h	22h	2h	10 crédits
Management des comptes clés (KAM)	Matière	8h	10h		
Méthodologie et stage BDMRC	Matière				
Portfolio	Matière				
SAE 6 BDMRC	Matière	2h	12h	2h	
Stratégie d'entreprise -2	Matière				

Analyse financière 2	Matière					
Relation client	Niveau de Compétence					10 crédits
UE4 RELATION CLIENT	UE	26h	56h	2h		7 crédits
Anglais appliqué au commerce -5	Matière					
LVB appliquée au commerce -5	Choix					
LVB espagnol appliquée au commerce -5	Langue					
	au Choix					
LVB allemand appliquée au commerce -5	Langue					
	au Choix					
LVB italien appliquée au commerce -5	Langue					
	au Choix					
PPP-5	Matière					
Ressources et culture numériques	Matière					
Management de la valeur client	Matière	8h	12h			
Marketing des services	Matière	8h	14h			
e-commerce	Matière	8h	10h			
Saé 5.BDMRC.02	Matière	2h	20h	2h		
portfolio	Matière					
UE4 RELATION CLIENT	UE	8h	10h			10 crédits
Nouveaux comportements des clients	Matière	8h	10h			
Méthodologie et stage BDMRC	Matière					
Portfolio	Matière					
SAE6 BDMRC	Matière					
Stratégie d'entreprise -2	Matière					
Analyse financière 2	Matière					
UE5 Projet tutoré d'enseignement	UE					
Projet tutoré d'enseignement	Matière					