Business développement et management de la relation client (BUT 2 - BUT 3)

Techniques de commercialisation

Autres informations (FI)

Les objectifs de la formation BUT TC et des spécialités proposées :

Le BUT TC a pour vocation de former des techniciens supérieurs spécialisés susceptibles de s'intégrer tant dans des entreprises industrielles, commerciales que des administrations ou associations.

A l'issue d'une première année plus généraliste, l'apprenant devra choisir entre plusieurs parcours pour réaliser la 2ème et 3ème année du BUT TC :

- Marketing digital, E-business & entreprenariat (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale, et sur le campus de Creil : en formation initiale ou en alternance)

- Business international : achat et vente (NB : parcours non proposé à l'IUT de l'Oise)

- Business développement et management de la relation client (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale ou en alternance, et sur le campus de Creil : en alternance)

- Marketing et management du point de vente (parcours proposé sur le campus de Beauvais, en formation initiale)

- Stratégie de marque et événementiel (parcours proposé sur le campus de Creil, en formation initiale)

Programmes

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

Informations pratiques

Lieux de la formation
Institut Universitaire de Technologie de l'Oise (site de Beauvais)
Institut Universitaire de Technologie de l'Oise (site de Creil)

Plus d'informations

Institut Universitaire de Technologie de l'Oise (site de Beauvais)

54 bd Saint-André
60000 Beauvais
France

https://iut-oise.u-picardie.fr/

(pour annexe)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Bonus Optionnel BUT 1 Semestre 1					
Bonus Optionnel BUT 1 Semestre 2					
Compétence 1 Marketing - Niveau 1					22
UE 11					11
Portfolio S1	6		3	3	
R1-11 Langue A : anglais du commerce 1	18		10	8	
R1-12 LVB du commerce 1	18		10	8	
R1-13 Ressources et culture numériques 1	24		24		
R1-14 Expression, Communication et Culture 1	22		16	6	
R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1	12		6	6	
R1-1 Fondamentaux du marketing	32	10	22		
R1-4 Etudes marketing 1	18	6	12		
R1-5 Environnement économique de l'entreprise	22	8	14		
R1-6 Environnement juridique de l'entreprise	22	8	14		
R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1	20	8	12		
R1-8 Eléments financiers de l'entreprise	16	6	10		
R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	18	6	12		
SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché	18		18		
UE 21					11
Stage S2	3		3		
Portfolio S2	6		6		
R2-10 Gestion et conduite de projet	10		10		
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2	20		12	8	
R2-12 Langue B du commerce 2	20		12	8	
R2-13 Ressources et culture numériques 2	18		10	8	
R2-14 Expression, Communication et Culture 2	20		12	8	
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2	6		6		
R2-1 Marketing mix 1	20	8	12		
R2-4 Etudes marketing 2	18	6	12		

R2-5 Relations contractuelles commerciales	20	8	12		
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2	20	6	10	4	
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple	20	8	12		
R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution	16	6	10		
SAE2-1 Marketing : marketing mix	20		20		
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC	8		8		
Compétence 2 Vente - Niveau 1					22
UE 12					11
Portfolio S1					
R1-10 Initiation à la conduite de projet	10		10		
R1-13 Ressources et culture numériques 1					
R1-14 Expression, Communication et Culture 1					
R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					
R1-2 Fondamentaux de la vente	22		22		
R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1					
R1-8 Eléments financiers de l'entreprise					
SAE1-2 Vente - Démarche de prospection	18		18		
UE 22					11
Stage S2					
Portfolio S2					
R2-10 Gestion et conduite de projet					
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2					
R2-12 Langue B du commerce 2					
R2-13 Ressources et culture numériques 2					
R2-14 Expression, Communication et Culture 2					
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					
R2-2 Prospection et négociation	22		22		
R2-5 Relations contractuelles commerciales					
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2					
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple					
R2-9 Psychologie sociale	18		18		
SAE2-2 Vente - Initiation au jeu de rôle de négociation	20		20		

SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					
Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 1					16
UE 13					8
Portfolio S1					
R1-10 Initiation à la conduite de projet					
R1-11 Langue A : anglais du commerce 1					
R1-12 LVB du commerce 1					
R1-13 Ressources et culture numériques 1					
R1-14 Expression, Communication et Culture 1					
R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					
R1-3 Fondamentaux de la communication commerciale	22	6	16		
R1-4 Etudes marketing 1					
R1-6 Environnement juridique de l'entreprise					
SAE1-3 Com com - Création d'un support Print	18		18		
UE 23					8
Stage S2					
Portfolio S2					
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2					
R2-12 Langue B du commerce 2					
R2-13 Ressources et culture numériques 2					
R2-14 Expression, Communication et Culture 2					
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					
R2-3 Moyens de la communication commerciale	26	8	18		
R2-5 Relations contractuelles commerciales					
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2					
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple					
R2-9 Psychologie sociale					
SAE2-3 Com com : élaboration d'un plan de communication	20		20		
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					

(pour annexe)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS

Compétence 1 Marketing - Niveau 2					13
UE 31					7
Portfolio S3	8		8		
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3	14		7	7	
R3-11 LV B appliquée au commerce 3	14		7	7	
R3-12 Ressources et culture numériques 3	18		18		
R3-13 Expression, Communication, Culture 3	14		14		
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3	6		6		
R3-1 Marketing Mix 2	20	8	12		
R3-4 Etudes Marketing 3	18	8	10		
R3-5 Environnement économique international	18	8	10		
R3-6 Droit des activités commerciales 1	16	6	10		
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3	14	4	10		
R3-8 Tableau de bord commercial	15	5	10		
R3-9 Psychologie sociale du travail	12		12		
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC	14		14		
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	34		34		
UE 41					6
Portfolio S4	6		6		
R4-1 Stratégie marketing	18	8	10		
R4-4 Droit du travail	10		10		
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4	12		9	3	
R4-6 LV B appliquée au commerce 4	12		9	3	
R4-7 Expression, communication, culture 4	14		14		
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant	10		10		
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation	20		20		
Stage	6		6		
Compétence 2 Vente - Niveau 2					13
UE 32					7
Portfolio S3					
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					
R3-11 LV B appliquée au commerce 3					

R3-11 LV B appliquée au commerce 3					
R3-12 Ressources et culture numériques 3					
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3					
R3-2 Entretien de vente	20		20		
R3-6 Droit des activités commerciales 1					
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3					
R3-8 Tableau de bord commercial					
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					
UE 42					6
Portfolio S4					
R4-2 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	14		14		
R4-4 Droit du travail					
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
R4-7 Expression, communication, culture 4					
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant					
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					
Stage					
Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 2					14
UE 33					8
Portfolio S3					
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					
R3-11 LV B appliquée au commerce 3					
R3-12 Ressources et culture numériques 3					
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3					
R3-3 Principes de la communication digitale	20	6	14		
R3-6 Droit des activités commerciales 1					
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3					
R3-8 Tableau de bord commercial					

SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					
UE 43					6
Portfolio S4					
R4-3 Conception d'une campagne de communication	18	6	12		
R4-4 Droit du travail					
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
R4-7 Expression, communication, culture 4					
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant					
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					
Stage					
Compétence 4 Business Développement - Niveau 1					10
UE 34					4
Portfolio S3					
R3-12 Ressources et culture numériques 3					
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
R3-15 Marketing B2B	14		14		
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					
SAE3-3 Développement d'une expertise commerciale	30		30		
UE 44					6
Portfolio S4					
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
R4-7 Expression, communication, culture 4					
R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4	4		4		
R4-9 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	20		20		
SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel	24		24		
Stage					

Compétence 5 Relation Client - Niveau 1					10
UE 35					4
Portfolio S3					
R3-12 Ressources et culture numériques 3					
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
R3-16 Fondamentaux de la relation client	14		14		
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					
SAE3-3 Développement d'une expertise commerciale					
UE 45					6
Portfolio S4					
R4-10 Relation client omnicanale	22		22		
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
R4-7 Expression, communication, culture 4					
R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4					
SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel					
Stage					

(pour annexe)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 3					13
UE 51					8
Portfolio	6		6		
R5-1 Stratégie d'entreprise 1	22	10	12		
R5-3 Financement et régulation de l'économie	22	10	12		
R5-4 Droit des activités commerciales 2	18	6	12		
R5-5 Analyse financière	16	4	12		
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5	14		8	6	
R5-7 LV B appliquée au commerce 5	14		8	6	
R5-8 Expression, Communication, Culture 5	20		20		
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5	10		10		

SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client	75		75		
UE 61					5
Portfolio	16		16		
R6-1 Stratégie d'entreprise 2	20	8	12		
Stage BUT3	15		15		
Compétence 2 Vente - Niveau 3					13
UE 52					8
Portfolio					
R5-2 Négocier dans des contextes spécifiques 1	18		18		
R5-4 Droit des activités commerciales 2					
R5-5 Analyse financière					
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					
R5-7 LV B appliquée au commerce 5					
R5-8 Expression, Communication, Culture 5					
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					
SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client					
UE 62					5
Portfolio					
R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2	16		16		
Stage BUT3					
Compétence 4 Business Développement - Niveau 2					17
UE 54					7
Portfolio					
R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt	14		14		
R5-11 Développement des pratiques managériales	22		22		
R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale	24		24		
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					
R5-7 LV B appliquée au commerce 5					
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					
SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client					
UE 64					10

Portfolio					
R6-3 Management des comptes-clés (KAM)	18		18		
Stage BUT3					
Compétence 5 Relation Client - Niveau 2					17
UE 55					7
Portfolio					
R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt					
R5-12 Management de la valeur client	20		20		
R5-13 Marketing des services	26		26		
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					
R5-7 LV B appliquée au commerce 5					
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					
SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client					
UE 65					10
Portfolio					
R6-4 Nouveaux comportements des clients	16		16		
Stage BUT3					

A savoir

Niveau d'entrée : Niveau III (BTS, DUT)

Niveau de sortie : Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)

Le 22/11/2026