TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Bachelor Universitaire de Technologie

BUT TC

IUT Valence
Université Grenoble Alpes

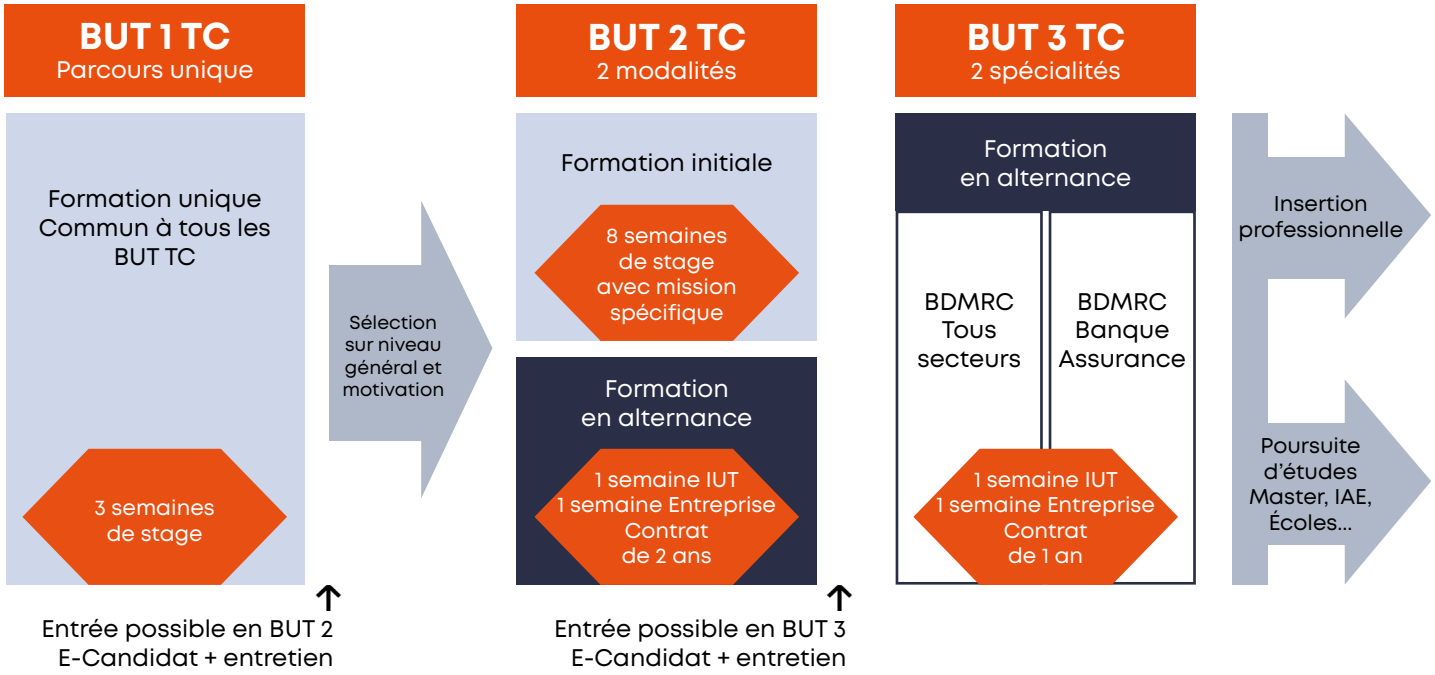
BAC +3

Business Développement et Management de la Relation Client

BDMRC

Le département TC propose, dès la deuxième année du Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.), le parcours **Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)**, en formation initiale et/ou en alternance.
Le parcours BDMRC a pour double objectif de préparer les diplômés à assurer le **développement de l'activité commerciale** en B to B ou en B to C et à veiller à la **satisfaction client** afin de bâtir une relation durable. Les étudiants bénéficient d'une formation approfondie sur les différentes facettes du **commerce**, du **marketing** et du **management de la relation client** pour répondre aux besoins de tout type d'organisations (entreprises, associations) et de toute taille (start up, TPE, PME-PMI, ETI).

L'ORGANISATION DE LA FORMATION



UNE APPROCHE PAR **COMPÉTENCES**

3 compétences principales tronc commun sur 3 ans

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale

+

2 compétences spécifiques

- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- Manager la relation client

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Business Développement et Management de la Relation Client

BUT TC

BDMRC

CONTENU DE LA FORMATION

Un socle commun de connaissances

Marketing
Négociation
Communication commerciale
Économie, Droit
Langues, Expression et culture
Techniques quantitatives
Culture numérique
Stratégie d'entreprise
Analyse financière

Des ressources spécifiques

Marketing BtoB
Fondamentaux de la relation client
Relation client omnicanal
Pilotage de l'équipe commerciale
Développement de pratiques managériales
Management de la valeur client
Management des Comptes Clés

Des mises en situation professionnelle

Développement d'une expertise commerciale basée sur un diagnostic stratégique
Élaboration d'un plan d'action commerciale et relationnelle
Pilotage d'une organisation commerciale
Mise en œuvre et pilotage d'une stratégie client d'entreprise

Une professionnalisation

Stages de 8 ou 10 semaines
Et/ou alternance d'1 ou 2 ans

Des services aux étudiants

Centre de Compétences et des Métiers
Club entreprises Passerelle & speed-meeting
Service Alternance et Formation continue

DES MÉTIERS...

- Chargé de clientèle
- Chargé d'études commerciales
- Assistant commercial
- Animateur des ventes
- Business developper

...ÉVOLUTIFS

- Manager de la relation client
- Responsable service relation client
- Cadre commercial
- Responsable des ventes

LES POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Licences, Masters
Instituts d'Administration des Entreprises (IAE)
Écoles Supérieures de Commerce (ESC)
Écoles de Management

+ D'INFOS
www.iut-valence.fr

RNCP 35357
FRANCE compétences
CERTIFICATION enregistrée au RNCP

51 rue Barthélémy de Laffemas BP 29 - 26901 Valence Cedex 9
iutvalence-tc-secretariat@univ-grenoble-alpes.fr
04 75 41 88 29/30

TC FRANCE

IUT Valence
Université Grenoble Alpes

Ne pas jeter sur la voie publique - © IUT Valence - Plaquette BUT TC BDMRC - IPNS - MAJ 10.2025