

**BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE Techniques de Commercialisation  
parcours Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)  
dans le secteur de la BANQUE et de L'ASSURANCE**

Un cursus universitaire public répondant à un programme national

RNCP : 35357

CODE DIPLOME : 25131202

**En alternance, contrat d'apprentissage année B.U.T 3**



**595 heures**  
**04/09/2023 au**  
**21/06/2024**



**12 mois**



IUT de Valence



BAC +3  
Niveau 6

**NOMBRE D'HEURES DE LA  
FORMATION**

**DUREE DE  
L'ALTERNANCE**

**LIEU DE LA FORMATION**

**NIVEAU DE DIPLOME**

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

Le département TC de l'IUT de Valence propose, dès la deuxième année du Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.), le parcours Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC). Ce parcours permet à des étudiants d'occuper des postes de collaborateurs et/ou de manager de proximité sur des fonctions commerciale, de communication, du marketing, de la relation client et/ou de management pour répondre aux besoins de tout type d'organisation (entreprises, associations, administrations), de toutes tailles (Start-up, TPE, PME-PMI, ETI, GE) et dans le secteur de la banque et de l'assurance.

**COMPETENCES VISEES**

- Conduire les actions marketing (RNCP35357BC01)
- Vendre une offre commerciale (RNCP35357BC02)
- Communiquer l'offre commerciale (RNCP35357BC03)
- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation (RNCP35357BC04)
- Manager la relation client (RNCP35357BC05)
- Intégrer les usages numériques (RNCP35357BC06)
- Exploiter des données à des fins d'analyse (RNCP35357BC07)
- S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral (RNCP35357BC08)
- Conduire des actions en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle (RNCP35357BC09)

**METIERS VISES**

- Chargé ou Conseiller clientèle dans le secteur bancaire,
- Chargé ou Conseiller clientèle dans le secteur de l'assurance
- Animateur des ventes, Administrateur des ventes de produits et services bancaires et d'assurance,
- Assistant commercial, Délégué commercial, Chargé d'études commerciales, Cadre commercial dans le secteur bancaire et de l'assurance,
- Conseiller gestionnaire bancassurance.

**CONDITIONS D'ACCES**

Validation de la deuxième année de BUT.

Validation d'un diplôme de niveau équivalent (BAC+2 validé) ou validation d'acquis (VAPP85) : pour ces candidatures sélection pour une admissibilité sur dossier, et pour l'admission entretien et test.

Les candidatures se font sur [E-candidat](#).



<p>Gratuit pour les alternants</p> <p>Contrat d'alternance : nous consulter selon le type de contrat (apprentissage, professionnalisation)</p>	<p>Evaluation intégralement en contrôle continu (oral, écrit et pratique)</p> <p>Soutenance mémoire alternance</p>	<p>En présentiel sous forme de Cours Magistraux (CM), Travaux Dirigés (TD), Situations d'Apprentissage et d'Evaluation (SAé), visites extérieures</p>
<b>TARIFS</b>	<b>MODALITES D'EVALUATION</b>	<b>MODALITES PEDAGOGIQUES</b>

## LES MOYENS HUMAINS ET MATERIELS

L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants, d'enseignants-chercheurs et d'experts métiers. Un tuteur universitaire et un tuteur entreprise sont affectés à chaque alternant pour la durée de la formation.

Toutes les salles sont équipées de kit vidéo et accès à internet. L'IUT possède des laboratoires de langues, des salles informatiques/ télécom/réseaux, d'une bibliothèque et d'espaces de professionnalisation (salles de créativité, salles collaboratives, salles d'innovation pédagogiques). Le centre des compétences et des métiers accompagne les alternants dans leur projet personnel et professionnel et lors de rupture de contrat.

## ET APRES

### Poursuite d'études :

- Master et Mastère
- Instituts d'Administration des Entreprises (IAE),
- Ecoles Supérieures de Commerce (ESC) et Ecoles de Management,
- Autres formations de l'enseignement supérieur

**Insertion professionnelle :** voir Métiers visés ci-dessus

## LA VALEUR AJOUTEE DE L'IUT DE VALENCE

50 ans d'expérience dans l'enseignement et dans les relations avec le monde professionnel, Club entreprise Passerelle

## DEPARTEMENT : TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



### Responsable parcours de formation :

[sabine.reydet@univ-grenoble-alpes.fr](mailto:sabine.reydet@univ-grenoble-alpes.fr)

### Secrétariat pédagogique :

[iutvalence-tc-alternance-bdmrc3-ba@univ-grenoble-alpes.fr](mailto:iutvalence-tc-alternance-bdmrc3-ba@univ-grenoble-alpes.fr)

### Service alternance :

[iutvalence-alternance@univ-grenoble-alpes.fr](mailto:iutvalence-alternance@univ-grenoble-alpes.fr)

### Référent handicap :

[referents.handicap@iut-valence.fr](mailto:referents.handicap@iut-valence.fr)

**CFA UGA /IUT DE VALENCE** : 51 rue Barthélémy de Laffemas / 26000 Valence [www.iut-valence.fr](http://www.iut-valence.fr)

**CFA DIFCAM** : 12 place de la résistance / 38100 Grenoble <http://www.difcam.com>

