

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

Un cursus universitaire public répondant à un programme national

RNCP : 35357

CODE DIPLOME : 25131202

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



<b>595 heures</b> <b>04/09/2023</b> au <b>21/06/2024</b>	<b>12 mois</b>	IUT de Valence	BAC +3 Niveau 6
<b>NOMBRE D'HEURES DE LA FORMATION</b>	<b>DUREE DE L'ALTERNANCE</b>	<b>LIEU DE LA FORMATION</b>	<b>NIVEAU DE DIPLOME</b>

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

Le département TC de l'IUT de Valence propose, dès la troisième année du Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.), le parcours Business Développement et Management de la Relation Client dans le secteur vitivinicole (BDMRC). Ce parcours permet à des étudiants d'occuper des postes de collaborateurs et/ou de managers de proximité sur des fonctions commerciales, 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) dans le secteur vitivinicole (producteur, négociant, grossiste, caviste, grande distribution). En partenariat avec l'Université du Vin, cette formation permet à l'étudiant d'obtenir un grade licence dans le domaine du business management et de la relation client dans le secteur vitivinicole.

**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**

- Responsable des ventes, Animateur des ventes, administrateur des ventes de produits vitivinicoles,
- Assistant commercial, Délégué commercial, Technico-commercial, Chargé d'études commerciales, cadre commercial dans le secteur vitivinicole,
- Responsable service et relation client dans le secteur vitivinicole,
- Assistant marketing, Chargé d'études marketing dans le secteur vitivinicole,
- Gestionnaire de la promotion des ventes de produits vitivinicoles,
- Développeur d'activités vitivinicoles,
- Chargé ou Conseiller clientèle dans le secteur vitivinicole.

**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 Travaux Dirigés (TD), Situations d'Apprentissage et d'Evaluation (SAé), sorties pédagogiques</p>
--	--	--

**TARIFS****MODALITES D'EVALUATION****MODALITES PEDAGOGIQUES****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 pédagogique). Le centre des compétences et des métiers accompagne les alternants dans leur projet personnel et professionnel et en cas de rupture de contrat en alternance.

**ET APRES****Poursuite d'études :**

- Master et Mastère
- Instituts d'Administration des Entreprises (IAE),
- Écoles 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 à l'IUT de Valence :**

[marion.amblard@univ-grenoble-alpes.fr](mailto:marion.amblard@univ-grenoble-alpes.fr)

**Responsable à l'université du vin de Suze-la-Rousse :**

[sophie.ramain@universite-du-vin.com](mailto:sophie.ramain@universite-du-vin.com)

**Secrétariat pédagogique :**

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

