

Domaine

Droit, Économie, Gestion

Modalités de formation

Formation initiale

Formation continue

Lieu(x) de formation

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

Candidature

[https://www.u-](https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/)

[picardie.fr/formation/candidater-s-](https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/)

[inscrire/](https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/)

Formation continue

Demander une étude personnalisée de

financement : [https://www.u-](https://www.u-picardie.fr/formation/formation-professionnelle-continue/financer-son-projet-formation)

[picardie.fr/formation/formation-](https://www.u-picardie.fr/formation/formation-professionnelle-continue/financer-son-projet-formation)

[professionnelle-continue/financer-son-](https://www.u-picardie.fr/formation/formation-professionnelle-continue/financer-son-projet-formation)

[projet-formation](https://www.u-picardie.fr/formation/formation-professionnelle-continue/financer-son-projet-formation)

En savoir plus sur la Formation

continue : <https://www.u-picardie.fr/sfcu/>

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (BEAUVAIS) BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

Références & certifications

Autres informations

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 & entrepreneuriat (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)

Programme

VETMIROIR BUT 1 TC BEAUVAIS	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
COMPÉTENCE 1 MARKETING - NIVEAU 1					22
- UE 11					11
- Portfolio S1	6		3	3	
- R1-11 Langue A : anglais du commerce 1	20		10	10	
- R1-12 LVB du commerce 1	20		10	10	
- 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	16		6	10	
- R1-1 Fondamentaux du marketing	39	14	25		
- R1-4 Etudes marketing 1	20	8	12		
- R1-5 Environnement économique de l'entreprise	24	10	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	14	4	10		
- R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	16	6	10		
- SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché	18		18		
- UE 21					11
- Stage S2					
- Portfolio S2	8		8		
- R2-10 Gestion et conduite de projet	10		6	4	
- R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2	24		14	10	
- R2-12 Langue B du commerce 2	24		14	10	
- R2-13 Ressources et culture numériques 2	18		10	8	

VETMIROIR BUT 1 TC BEAUVAIS	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- R2-14 Expression, Communication et Culture 2	22		12	10	
- R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2	10		6	4	
- R2-1 Marketing mix 1	24	10	14		
- R2-4 Etudes marketing 2	20	8	12		
- R2-5 Relations contractuelles commerciales	20	8	12		
- R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2	23	8	10	5	
- 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		10	10	
- SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC	7		7		
COMPÉTENCE 2 VENTE - NIVEAU 1					22
- UE 12					11
- Portfolio S1					
- R1-10 Initiation à la conduite de projet	10		5	5	
- 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	24		24		
- 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	26		14	12	
- 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					

VETMIROIR BUT 1 TC BEAUVAIS	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- 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	24	8	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	25	10	15		
- 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					

VETM BUT 2 TC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT MGMT RELATION CLIENT	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
COMPÉTENCE 1 MARKETING - NIVEAU 2					13
- UE 31					7
- Portfolio S3	10		10		
- R3-10 Anglais appliqué au commerce 3	15		8	7	
- R3-11 LV B appliquée au commerce 3	15		8	7	
- R3-12 Ressources et culture numériques 3	18		18		
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3	15		15		
- R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3	10		10		
- R3-1 Marketing Mix 2	22	10	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	14	6	8		
- R3-9 Psychologie sociale du travail	12		12		
- SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC	20		20		
- SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	30		30		
- UE 41					6
- Portfolio S4	14		14		
- R4-1 Stratégie marketing	18	8	10		
- R4-4 Droit du travail	10		10		

VETM BUT 2 TC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT MGMT RELATION CLIENT	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4	13		10	3	
- R4-6 LV B appliquée au commerce 4	13		10	3	
- R4-7 Expression, communication, culture 4	14		14		
- SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant	14		14		
- SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation	12		12		
- Stage	16		16		
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					
- R3-12 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					

VETM BUT 2 TC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT MGMT RELATION CLIENT	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					
- UE 43					6
- Portfolio S4					
- R4-3 Conception d'une campagne de communication	18	8	10		
- 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	20		20		
- 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	5		5		
- R4-9 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	20		20		
- SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel	21		21		
- 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	25		25		
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					

VETM BUT 2 TC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT MGMT RELATION CLIENT	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- 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					

VETM BUT 3 TC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT MGMT RELATION CLIENT	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
COMPÉTENCE 1 MARKETING - NIVEAU 3					13
- UE 51					8
- Portfolio	16		16		
- 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	9		9		
- SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client	84		84		
- UE 61					5
- Portfolio	40		40		
- R6-1 Stratégie d'entreprise 2	18	8	10		
- Stage BUT3					
COMPÉTENCE 2 VENTE - NIVEAU 3					13
- UE 52					8
- Portfolio					
- R5-2 Négociateur dans des contextes spécifiques 1	20		20		
- 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 Négociateur dans des contextes spécifiques 2	15		15		
- Stage BUT3					
COMPÉTENCE 4 BUSINESS DÉVELOPPEMENT - NIVEAU 2					17
- UE 54					7
- Portfolio					
- R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt	18		18		
- R5-11 Développement des pratiques managériales	20		20		
- R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale	26		26		
- R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					

VETM BUT 3 TC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT MGMT RELATION CLIENT	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- 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	28		28		
- 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	14		14		
- Stage BUT3					