



Business développement et management de la relation client

Techniques de commercialisation (Creil)

Autres informations (FI)

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

Informations pratiques

Lieux de la formation

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

Plus d'informations

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

13 allée de la Faïencerie
60100 Creil
France

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

Les objectifs de la formation BUT TC et de ses 5 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 spécialités :

- **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)**

Programmes

VETMiroir BUT 1 TC Creil	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 1					22
UE 11					11
Portfolio S1	5		5		0
RI-11 Langue A : anglais du commerce 1	24		15	9	0
RI-12 LVB du commerce 1	24		15	9	0
RI-13 Ressources et culture numériques 1	24		24		0
RI-14 Expression, Communication et Culture 1	24		24		0
RI-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1	15		15		0
RI-1 Fondamentaux du marketing	40		40		0
RI-4 Etudes marketing 1	20		20		0
RI-5 Environnement économique de l'entreprise	20	5	15		0
RI-6 Environnement juridique de l'entreprise	20	5	15		0
RI-7 Techniques quantitatives et représentations 1	20	5	15		0
RI-8 Eléments financiers de l'entreprise	14	4	10		0
RI-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	14	4	10		0
SAEI-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché	20	6	14		0
UE 21					11
Stage S2					0

Portfolio S2	5		5		0
R2-10 Gestion et conduite de projet	10		10		0
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2	25		15	10	0
R2-12 Langue B du commerce 2	25		15	10	0
R2-13 Ressources et culture numériques 2	20		20		0
R2-14 Expression, Communication et Culture 2	25		25		0
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2	10		10		0
R2-1 Marketing mix 1	20	5	15		0
R2-4 Etudes marketing 2	20		14	6	0
R2-5 Relations contractuelles commerciales	20	5	15		0
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2	25	5	20		0
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple	25	20	5		0
R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution	15	5	10		0
SAE2-1 Marketing : marketing mix	27	6	21		0
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC	5		5		0
Compétence 2 Vente - Niveau 1					22
UE 12					11
Portfolio S1					0
RI-10 Initiation à la conduite de projet	8		8		0
RI-13 Ressources et culture numériques 1					0
RI-14 Expression, Communication et Culture 1					0
RI-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					0
RI-2 Fondamentaux de la vente	28		8	20	0
RI-7 Techniques quantitatives et représentations 1					0
RI-8 Eléments financiers de l'entreprise					0
SAE1-2 Vente - Démarche de prospection	15	4	11		0
UE 22					11
Stage S2					0
Portfolio S2					0
R2-10 Gestion et conduite de projet					0
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2					0
R2-12 Langue B du commerce 2					0

R2-13 Ressources et culture numériques 2					0
R2-14 Expression, Communication et Culture 2					0
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					0
R2-2 Prospection et négociation	25		25		0
R2-5 Relations contractuelles commerciales					0
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2					0
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple					0
R2-9 Psychologie sociale	20		20		0
SAE2-2 Vente - Initiation au jeu de rôle de négociation	20	4	16		0
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					0
Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 1					16
UE 13					8
Portfolio S1					0
R1-10 Initiation à la conduite de projet					0
R1-11 Langue A : anglais du commerce 1					0
R1-12 LVB du commerce 1					0
R1-13 Ressources et culture numériques 1					0
R1-14 Expression, Communication et Culture 1					0
R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					0
R1-3 Fondamentaux de la communication commerciale	20		20		0
R1-4 Etudes marketing 1					0
R1-6 Environnement juridique de l'entreprise					0
SAE1-3 Com com - Création d'un support Print	20	6	14		0
UE 23					8
Stage S2					0
Portfolio S2					0
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2					0
R2-12 Langue B du commerce 2					0
R2-13 Ressources et culture numériques 2					0
R2-14 Expression, Communication et Culture 2					0
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					0
R2-3 Moyens de la communication commerciale	20		20		0

R2-5 Relations contractuelles commerciales					0
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2					0
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple					0
R2-9 Psychologie sociale					0
SAE2-3 Com com : élaboration d'un plan de communication	17	6	11		0
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					0

VETM BUT 2 TC - Business Développement Mgmt Relation Client	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 2					13
UE 3I					7
Portfolio S3	10		10		0
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3	17		10	7	0
R3-11 LV B appliquée au commerce 3	16		10	6	0
R3-12 Ressources et culture numériques 3	20		20		0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3	15		15		0
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3	10		10		0
R3-1 Marketing Mix 2	20		20		0
R3-4 Etudes Marketing 3	15		15		0
R3-5 Environnement économique international	15	5	10		0
R3-6 Droit des activités commerciales 1	15	5	10		0
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3	15	5	10		0
R3-8 Tableau de bord commercial	15		15		0
R3-9 Psychologie sociale du travail	12		12		0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC	20		20		0
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	32		32		0
UE 4I					6
Portfolio S4	15		15		0
R4-1 Stratégie marketing	15		15		0
R4-4 Droit du travail	10		10		0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4	15		10	5	0

R4-6 LV B appliquée au commerce 4	15		10	5	0
R4-7 Expression, communication, culture 4	15		15		0
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant	15		15		0
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation	10		10		0
Stage BUT2	10		10		0
Compétence 2 Vente - Niveau 2					13
UE 32					7
Portfolio S3					0
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					0
R3-11 LV B appliquée au commerce 3					0
R3-12 Ressources et culture numériques 3					0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					0
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3					0
R3-2 Entretien de vente	20		20		0
R3-6 Droit des activités commerciales 1					0
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3					0
R3-8 Tableau de bord commercial					0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					0
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					0
UE 42					6
Portfolio S4					0
R4-2 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	15		15		0
R4-4 Droit du travail					0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					0
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					0
R4-7 Expression, communication, culture 4					0
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant					0
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					0
Stage BUT2					0
Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 2					14
UE 33					8

Portfolio S3					0
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					0
R3-11 LV B appliquée au commerce 3					0
R3-12 Ressources et culture numériques 3					0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					0
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3					0
R3-3 Principes de la communication digitale	20		20		0
R3-6 Droit des activités commerciales 1					0
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3					0
R3-8 Tableau de bord commercial					0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					0
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					0
UE 43					6
Portfolio S4					0
R4-3 Conception d'une campagne de communication	15		15		0
R4-4 Droit du travail					0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					0
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					0
R4-7 Expression, communication, culture 4					0
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant					0
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					0
Stage BUT2					0
Compétence 4 Business Développement - Niveau 1					10
UE 34					4
Portfolio S3					0
R3-12 Ressources et culture numériques 3					0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					0
R3-15 Marketing B2B	12		12		0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					0
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					0
SAE3-3 Développement d'une expertise commerciale	24		24		0

UE 44					6
Portfolio S4					0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					0
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					0
R4-7 Expression, communication, culture 4					0
R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4	5		5		0
R4-9 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	16		16		0
SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel	16		16		0
Stage BUT2					0
Compétence 5 Relation Client - Niveau 1					10
UE 35					4
Portfolio S3					0
R3-12 Ressources et culture numériques 3					0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					0
R3-16 Fondamentaux de la relation client	12		12		0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					0
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					0
SAE3-3 Développement d'une expertise commerciale					0
UE 45					6
Portfolio S4					0
R4-10 Relation client omnicanale	20		20		0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					0
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					0
R4-7 Expression, communication, culture 4					0
R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4					0
SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel					0
Stage BUT2					0

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	20		20		0
R5-1 Stratégie d'entreprise 1	20	5	15		0
R5-3 Financement et régulation de l'économie	15	5	10		0
R5-4 Droit des activités commerciales 2	15	5	10		0
R5-5 Analyse financière	15	5	10		0
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5	15		10	5	0
R5-7 LV B appliquée au commerce 5	15		10	5	0
R5-8 Expression, Communication, Culture 5	20		20		0
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5	10		10		0
SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client	64		64		0
UE 61					5
Portfolio	20		20		0
R6-1 Stratégie d'entreprise 2	12		12		0
Stage BUT3	20		20		0
Compétence 2 Vente - Niveau 3					13
UE 52					8
Portfolio					0
R5-2 Négociateur dans des contextes spécifiques 1	20		20		0
R5-4 Droit des activités commerciales 2					0
R5-5 Analyse financière					0
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					0
R5-7 LV B appliquée au commerce 5					0
R5-8 Expression, Communication, Culture 5					0
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					0
SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client					0
UE 62					5
Portfolio					0
R6-2 Négociateur dans des contextes spécifiques 2	15		15		0
Stage BUT3					0
Compétence 4 Business Développement - Niveau 2					17

UE 54					7
Portfolio					0
R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt	12		12		0
R5-11 Développement des pratiques managériales	20		20		0
R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale	20		20		0
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					0
R5-7 LV B appliquée au commerce 5					0
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					0
SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client					0
UE 64					10
Portfolio					0
R6-3 Management des comptes-clés (KAM)	16		16		0
Stage BUT3					0
Compétence 5 Relation Client - Niveau 2					17
UE 55					7
Portfolio					0
R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt					0
R5-12 Management de la valeur client	20		20		0
R5-13 Marketing des services	24		24		0
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					0
R5-7 LV B appliquée au commerce 5					0
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					0
SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client					0
UE 65					10
Portfolio					0
R6-4 Nouveaux comportements des clients	12		12		0
Stage BUT3					0

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

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

Le 26/03/2024