

Business développement et management de la relation client (BUT 2, Laon)

Techniques de commercialisation (Laon)

Objectifs

Le département Techniques de Commercialisation de l'IUT de l'Aisne a pour but de former des collaborateurs capables de développer le chiffre d'affaires d'une entreprise en agissant à la fois sur des leviers marketing (publicité, promotion, achats, distribution...) et sur le portefeuille clients (Gestion de la relation client, prospection, négociation, Community management...).

L'enseignement à l'IUT de l'Aisne se veut concret. Les compétences sont développées grâce à l'intervention de nombreux professionnels et aux stages.

Les bonnes conditions matérielles proposées ainsi que la taille humaine du département contribuent à nos excellents taux de réussite (90%). Nous nous distinguons particulièrement sur deux points : L'ALTERNANCE et L'INTERNATIONAL. Nous accordons une grande place à la construction personnelle du parcours de nos étudiants au travers de notre offre de formation en alternance (B.U.T.2 et B.U.T.3, Licence générale) et à la possibilité d'effectuer une partie de son parcours à l'étranger (Hongrie, Canada, Irlande, Allemagne, Colombie...).

Compétences

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

EN ALTERNANCE

Informations pratiques

Lieux de la formation

Institut Universitaire de Technologie de l'Aisne (site de Laon)

Volume horaire (FC)

2400

Contacts Formation Initiale

SECRETARIAT_Scolarité_IUT_Aisne_TC

[03 23 26 21 90](tel:0323262190)

secretariat-tc@u-picardie.fr

Plus d'informations

Institut Universitaire de Technologie de l'Aisne (site de Laon)

2 rue Pierre Curie

02000 Laon

France

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



Les compétences spécifiques accompagnant ces métiers et développées sont par exemple :

- gérer le processus de vente et d'achat à l'international,
- identifier et sélectionner les fournisseurs,
- suivre les opérations logistiques à l'international grâce à l'appréhension des enjeux de la chaîne logistique,
- sélectionner le mode de transport, l'incoterm, l'assurance et les modalités de paiement,
- positionner l'offre en fonction des spécificités culturelles identifiées sur le(s) marché(s) ciblé(s).
- réaliser un diagnostic avant la mise en place d'actions commerciales;
- mesurer l'importance du choix des cibles commerciales;
- mettre en œuvre la stratégie marketing et commerciale au sein de l'équipe;
- fédérer les équipes autour de la réussite des objectifs marketing et commerciaux;
- intégrer la satisfaction client dans la réussite de la relation commerciale et la réputation de l'entreprise;
- piloter sa relation client au moyen d'indicateurs;
- traiter les réclamations client pour optimiser l'activité;
- exploiter de façon pertinente les outils de la relation client;
- optimiser l'expérience client par la mise en place d'un processus d'amélioration continue;
- contribuer à la diffusion de la culture client au sein de l'organisation;
- faire évoluer les outils de la relation client.

Organisation

Modalités de l'alternance

Alternance possible dès la deuxième année de BUT sur le parcours « business développement et management de la relation client », rythme en moyenne une semaine entreprise une semaine en établissement

Contrôle des connaissances

Les UE sont acquises dans le cadre d'un contrôle continu intégral. Celui-ci s'entend comme une évaluation régulière pendant la formation reposant sur plusieurs épreuves.

L'évaluation des ME comporte au moins une note de devoirs surveillés (DS) et/ou de travaux dirigés (TD) et/ou de travaux pratiques (TP). Le contrôle des connaissances peut s'effectuer sous différentes formes selon les matières; il est assuré par les enseignants et concerne toutes les disciplines.

Les notes et résultats sont communiqués régulièrement aux étudiants. En cas de contestation dûment argumentée, une demande devra être formulée auprès de l'enseignant concerné dans les huit jours ouvrables après la communication des résultats.

Responsable(s) pédagogique(s)

Programmes

| VETMiroir BUT 1 Techniques de Commercialisation Laon | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|---|----------------|------|------|----|------|
| Compétence 1 Marketing - Niveau 1 | | | | | 22 |
| UE 11 | | | | | 10 |
| Portfolio | 9 | | | 9 | 0 |
| R1-10 Initiation à la conduite de projet | 9 | 3 | 6 | | 0 |
| R1-11 Langue A Anglais du commerce 1 | 21 | | 9 | 12 | 0 |
| R1-12 Langue B du commerce 1 | 21 | | 21 | | 0 |
| R1-13 Ressources et culture numériques 1 | 21 | | 21 | | 0 |
| R1-14 Expression, Communication et Culture 1 | 21 | | 21 | | 0 |
| R1-15 Projet Personnel et Professionnel 1 | 15 | 3 | 12 | | 0 |
| R1-1 Fondamentaux marketing et comportement du consommateur | 36 | 12 | 24 | | 0 |
| R1-4 Etudes Marketing 1 | 21 | 10,5 | 10,5 | | 0 |
| R1-5 Environnement économique de l'entreprise | 21 | 10,5 | 10,5 | | 0 |
| R1-6 Environnement juridique de l'entreprise | 21 | 10,5 | 10,5 | | 0 |
| R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 | 18 | | 18 | | 0 |
| R1-8 Eléments financiers de l'entreprise | 12 | | 12 | | 0 |
| R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché | 12 | 6 | 6 | | 0 |
| SAE1-1 Marketing | 24 | | 24 | | 0 |
| UE 21 | | | | | 12 |
| Portfolio | 6 | | | 6 | 0 |
| R2-10 Gestion et conduite de projet | 10,5 | | 10,5 | | 0 |
| R2-11 Langue A Anglais du commerce 2 | 24 | | 9 | 15 | 0 |
| R2-12 Langue B du commerce 2 | 21 | | 21 | | 0 |
| R2-13 Ressources et culture numériques 2 | 18 | | 18 | | 0 |
| R2-14 Expression, Communication et Culture 2 | 24 | | 24 | | 0 |
| R2-15 Projet Personnel et Professionnel 2 | 12 | | 6 | 6 | 0 |
| R2-1 Marketing mix 1 | 21 | 10,5 | 10,5 | | 0 |
| R2-4 Etudes Marketing 2 | 21 | 10,5 | 10,5 | | 0 |
| R2-5 Relations contractuelles commerciales | 21 | 10,5 | 10,5 | | 0 |

| | | | | | |
|---|------|------|------|----|----|
| R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2 | 24 | | 24 | | 0 |
| R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple | 21 | 10,5 | 10,5 | | 0 |
| R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution | 19 | 9 | 10 | | 0 |
| SAE2-1 Marketing : marketing mix | 15 | | 15 | | 0 |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | 10,5 | | 10,5 | | 0 |
| Stage BUT2 | 15 | | | 15 | 0 |
| Compétence 2 Vente - Niveau 1 | | | | | 19 |
| UE 12 | | | | | 10 |
| Portfolio | | | | | 0 |
| R1-10 Initiation à la conduite de projet | | | | | 0 |
| R1-11 Langue A Anglais du commerce 1 | | | | | 0 |
| R1-12 Langue B du commerce 1 | | | | | 0 |
| R1-13 Ressources et culture numériques 1 | | | | | 0 |
| R1-14 Expression, Communication et Culture 1 | | | | | 0 |
| R1-15 Projet Personnel et Professionnel 1 | | | | | 0 |
| R1-2 Fondamentaux de la vente | 24 | 3 | 21 | | 0 |
| R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 | | | | | 0 |
| R1-8 Eléments financiers de l'entreprise | | | | | 0 |
| SAE1-2 Vente | 24 | | 24 | | 0 |
| UE 22 | | | | | 9 |
| Portfolio | | | | | 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 Projet Personnel et Professionnel 2 | | | | | 0 |
| R2-2 Prospection et négociation | 23 | 3 | 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 | 18 | 9 | 9 | | 0 |
| SAE2-2 Vente : initiation au jeu de rôle de négociation | 15 | | 15 | | 0 |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | | | | | 0 |
| Stage BUT2 | | | | | 0 |

| | | | | | |
|---|----|------|------|--|----|
| Compétence 3 Communication Commerciale - Niveau 1 | | | | | 19 |
| UE 13 | | | | | 10 |
| Portfolio | | | | | 0 |
| R1-10 Initiation à la conduite de projet | | | | | 0 |
| R1-11 Langue A Anglais du commerce 1 | | | | | 0 |
| R1-12 Langue B du commerce 1 | | | | | 0 |
| R1-13 Ressources et culture numériques 1 | | | | | 0 |
| R1-14 Expression, Communication et Culture 1 | | | | | 0 |
| R1-15 Projet Personnel et Professionnel 1 | | | | | 0 |
| R1-3 Fondamentaux de la communication commerciale | 21 | 10,5 | 10,5 | | 0 |
| R1-4 Etudes Marketing 1 | | | | | 0 |
| R1-6 Environnement juridique de l'entreprise | | | | | 0 |
| R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 | | | | | 0 |
| SAE1-3 Communication Commerciale | 24 | | 24 | | 0 |
| UE 23 | | | | | 9 |
| Portfolio | | | | | 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 Projet Personnel et Professionnel 2 | | | | | 0 |
| R2-3 Moyens de la Communication Commerciale | 21 | 10,5 | 10,5 | | 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 Communication commerciale : élaboration d'un plan de | 15 | | 15 | | 0 |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | | | | | 0 |
| Stage BUT2 | | | | | 0 |

| VETMiroir BUT2 TC BDMRC Laon | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|-----------------------------------|----------------|----|----|----|------|
| Compétence 1 Marketing - Niveau 2 | | | | | 12 |
| UE 31 | | | | | 6 |

| | | | | | |
|--|------|----|------|------|----|
| Portfolio | 15 | | | 15 | 0 |
| R3-10 Anglais appliqué au commerce 3 | 18 | | 9 | 9 | 0 |
| R3-11 LV B appliquée au commerce 3 | 15 | | 15 | | 0 |
| R3-12 Ressources et culture numériques 3 | 18 | | 18 | | 0 |
| R3-13 Expression, Communication, Culture 3 | 15 | | 15 | | 0 |
| R3-14 Projet Personnel et Professionnel 3 | 12 | | 6 | 6 | 0 |
| R3-1 Marketing Mix 2 | 20,5 | 10 | 10,5 | | 0 |
| R3-4 Etudes Marketing 3 | 15 | 6 | 9 | | 0 |
| R3-5 Environnement économique international | 15 | 6 | 9 | | 0 |
| R3-6 Droit des activités commerciales 1 | 15 | 6 | 9 | | 0 |
| R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3 | 15 | | 15 | | 0 |
| R3-8 Tableau de bord commercial | 15 | 6 | 9 | | 0 |
| R3-9 Psychologie sociale du travail | 15 | 6 | 9 | | 0 |
| SAE3-1 Pilotage d'un projet en déployant les TC | 25 | | 25 | | 0 |
| SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise | 25 | | 25 | | 0 |
| UE 41 | | | | | 6 |
| Portfolio | 10,5 | | | 10,5 | 0 |
| R4-1 Stratégie marketing | 12 | 6 | 6 | | 0 |
| R4-4 Droit du travail | 12 | 6 | 6 | | 0 |
| R4-5 Anglais appliqué au commerce 4 | 13 | | 13 | | 0 |
| R4-6 LV B appliquée au commerce 4 | 13 | | 13 | | 0 |
| R4-7 Expression, communication, culture 4 | 13 | | 13 | | 0 |
| R4-8 Projet Personnel et Professionnel 4 | 7 | | 7 | | 0 |
| SAE4-1 Evaluation de la performance du projet | 25 | | 25 | | 0 |
| SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation | 25 | | 25 | | 0 |
| Stage BUT2 | | | | | 0 |
| Compétence 2 Vente - Niveau 2 | | | | | 12 |
| UE 32 | | | | | 6 |
| Portfolio | | | | | 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 Projet Personnel et Professionnel 3 | | | | | 0 |
| R3-2 Entretien de vente | 18 | 3 | 15 | | 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 Pilotage d'un projet en déployant les TC | | | | | 0 |
| SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise | | | | | 0 |
| UE 42 | | | | | 6 |
| Portfolio | | | | | 0 |
| R4-2 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur | 13,5 | 3 | 10,5 | | 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 |
| R4-8 Projet Personnel et Professionnel 4 | | | | | 0 |
| SAE4-1 Evaluation de la performance du projet | | | | | 0 |
| SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation | | | | | 0 |
| Stage BUT2 | | | | | 0 |
| Compétence 3 Communication Commerciale - Niveau 2 | | | | | 12 |
| UE 33 | | | | | 6 |
| Portfolio | | | | | 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 Projet Personnel et Professionnel 3 | | | | | 0 |
| R3-3 Principes de la communication digitale | 22,5 | 10,5 | 12 | | 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 Pilotage d'un projet en déployant les TC | | | | | 0 |
| SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise | | | | | 0 |
| UE 43 | | | | | 6 |
| Portfolio | | | | | 0 |
| R4-3 Conception d'une campagne de communication | 15 | 6 | 9 | | 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 Projet Personnel et Professionnel 4 | | | | | 0 |
| SAE4-1 Evaluation de la performance du projet | | | | | 0 |
| SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation | | | | | 0 |
| Stage BUT2 | | | | | 0 |
| Compétence 4 Business développement - Niveau 1 | | | | | 12 |
| UE 34 | | | | | 6 |
| Portfolio | | | | | 0 |
| R3-10 Anglais appliqué au commerce 3 | | | | | 0 |
| R3-12 Ressources et culture numériques 3 | | | | | 0 |
| R3-13 Expression, Communication, Culture 3 | | | | | 0 |
| R3-14 Projet Personnel et Professionnel 3 | | | | | 0 |
| R3-15 Marketing B2B | 18 | 6 | 12 | | 0 |
| R3-6 Droit des activités commerciales 1 | | | | | 0 |
| R3-8 Tableau de bord commercial | | | | | 0 |
| R3-9 Psychologie sociale du travail | | | | | 0 |
| SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise | | | | | 0 |
| SAE3-3 Développement d'une expertise commerciale | 25 | | 25 | | 0 |
| UE 44 | | | | | 6 |
| Portfolio | | | | | 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 |
| R4-8 Projet Personnel et Professionnel 4 | | | | | 0 |
| R4-9 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale | 21 | 9 | 12 | | 0 |
| SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel | 20 | | 20 | | 0 |
| Stage BUT2 | | | | | 0 |
| Compétence 5 Relation client - Niveau 1 | | | | | 12 |
| UE 35 | | | | | 6 |
| Portfolio | | | | | 0 |
| R3-10 Anglais appliqué au commerce 3 | | | | | 0 |
| R3-12 Ressources et culture numériques 3 | | | | | 0 |

| | | | | | |
|---|----|---|----|--|---|
| R3-13 Expression, Communication, Culture 3 | | | | | 0 |
| R3-14 Projet Personnel et Professionnel 3 | | | | | 0 |
| R3-16 Fondamentaux de la relation client | 18 | 6 | 12 | | 0 |
| R3-6 Droit des activités commerciales 1 | | | | | 0 |
| R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3 | | | | | 0 |
| R3-8 Tableau de bord commercial | | | | | 0 |
| SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise | | | | | 0 |
| SAE3-3 Développement d'une expertise commerciale | | | | | 0 |
| UE 45 | | | | | 6 |
| Portfolio | | | | | 0 |
| R4-10 Relation client omnicanal | 25 | 9 | 16 | | 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 |
| R4-8 Projet Personnel et Professionnel 4 | | | | | 0 |
| SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel | | | | | 0 |
| Stage BUT2 | | | | | 0 |

A savoir

Niveau d'entrée : Niveau IV (BP, BT, Baccalauréat professionnel ou technologique)

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

Prix total TTC : 7770€

Volume horaire

Nombre d'heures en centre : 2400

Nombre d'heures en entreprise : 910

Total du nombre d'heures : 3310

Conditions d'accès FC

Sur dossier de candidature

Modalités de recrutement (FC)

Sur dossier de candidature

Calendrier et période de formation FC

Alternance possible dès la deuxième année de BUT sur le parcours « business développement et management de la relation client »

Références et certifications

Identifiant RNCP : 35357

Codes ROME : Marketing Promotion des ventes Achats Communication Relation technico-commerciale Transaction immobilière Relation clients banque/fin

Stratégie commerciale

Codes FORMACODE : Commerce Action commerciale Banque assurance Satisfaction client Gestion relation client Commerce international Achat Marketing

Codes NSF : Commerce, vente Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (y compris administration générale des entreprises et des collectivités)

Contacts Formation Continue

Anne-Sophie Duvinage

[03 23 26 30 72](tel:0323263072)

anne-sophie.duvinage@u-picardie.fr

Le 19/07/2024