

TC | TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Parcours BUSINESS DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT - BAC+3

Diplôme reconnu au niveau européen et inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP)



ORGANISATION

- **Formation proposée en alternance en contrat d'apprentissage :**
 - 14 semaines de cours sur l'année réparties de septembre à septembre (le reste du temps en entreprise) : 450 heures
 - un statut de salarié(e)
 - une formation financée par l'entreprise (hors Contribution de Vie étudiante et de Campus)
 - 28 alternants maximum par groupe
 - CFA Formasup
 - code RNCP : 35357
 - code diplôme : 25131202



CONDITIONS D'ACCES

- **Etre titulaire d'un bac+2** (formation tertiaires, sciences humaines) permettant de valider les compétences pré-requises
- Etre recruté(e) par une entreprise en **contrat d'apprentissage** après étude du dossier par le responsable pédagogique
- Possibilité de Validation des Acquis de l'Expérience (**VAE**)



CONTENU DE LA FORMATION

- **Marketing et relation client :** gestion de la relation client, études commerciales, marketing des services, marketing digital et nouveaux comportements des clients, marketing BtoB
- **Vente et négociation :** négociation dans des contextes spécifiques, développement à l'international, communication
- **Business développement et management :** pilotage de l'équipe commerciale, management de la valeur client, développement des pratiques managériales, stratégie d'entreprise, management des comptes-clés
- **Compétences supports :** anglais commercial, économie locale, droit des activités commerciales
- **Projet tutoré et activité en entreprise**



crédit photo : Adobe Stock

INSERTION PROFESSIONNELLE

- **Métiers visés**
 - Chargé(e) de clientèle
 - Chef(fe) de secteur
 - Adjoint(e) chef(fe) de produit
 - Chargé(e) de communication
 - Responsable commercial
 - Manager point de vente...
- **Des perspectives professionnelles larges**

Responsabilités commerciales sur l'ensemble de la chaîne de valeur client

 - en front office : vente-conseil, prospection, négociation, gestion des clients...
 - en back office : relation client, marketing, e-commerce, communication, management d'équipe, assistance commerciale...
 - > tout secteur (services, industrie)
 - > tout canal (face-à-face, online)
 - > toute clientèle (BtoB, BtoC)
 - > en point de vente ou en itinérant

COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES

- **Marketing** - Conduire les actions marketing
- **Vente** - Vendre une offre commerciale
- **Communication commerciale** - Communiquer l'offre commerciale
- **Business Développement** - Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- **Manager** la relation client

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE

- Gestion, développement d'un portefeuille clients sur un secteur, un produit
- Etude de marché
- Organisation commerciale, mise en place d'outils relationnels, communication vis-à-vis de prospects, clients, prescripteurs
- Développement d'outils de vente à distance...

CANDIDATURE

- **1- Candidature en ligne de février à mai sur E-candidat**
<https://e-candidat-usmb.grenet.fr/>
N'attendez pas d'être recruté(e) pour soumettre votre candidature
- **2- Sélection sur examen des dossiers** de candidature de mars à juin
- **3-** Le ou la candidat(e) admissible après l'examen du dossier doit être recruté(e) **en contrat d'apprentissage** pour obtenir une place définitive au sein de la formation (dans la limite des places disponibles)
- **Candidatures formation continue** : nous contacter au plus tôt. L'IUT accompagne les candidat(e)s admissibles sur la recherche d'entreprise d'accueil.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap, adaptation et accompagnement par le référent handicap de Formasup

CONTACTS

IUT d'Annecy
9 rue de l'arc-en-ciel
74940 Annecy-le-Vieux

Renseignements :

Cécile Benistand
04 50 09 22 98
cecile.benistand@univ-smb.fr

Responsable :

Laetitia Rico
laetitia.rico@univ-smb.fr

