

CU TC BDMRC : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation

Présentation

Ce **Certificat Universitaire Techniques de Commercialisation Business Développement et Management de la Relation Client (CU TC BDMRC) : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation** s'adresse aux professionnels (salariés, indépendants, demandeurs d'emploi) dans le domaine du marketing et de la vente souhaitent développer leurs compétences professionnelles ou obtenir un Bac+3 :

- Responsable marketing digital, responsable d'entreprise, assistant e-marketing, animateur marketing et commercial de site internet, animateur de sites internet et de réseaux sociaux, community manager.
- Chargé de clientèle, chargé de communication E-Boutique, vendeur, assistant chef de rayon, métiers du management de la relation client, etc.

Les atouts de la formation

Rythme de la formation : organisée en journées de 7 heures, les journées de formation sont réparties sur plusieurs semaines pour permettre la poursuite de votre activité professionnelle.

Vous avez la possibilité de mobiliser vos droits à la formation (CPF, etc..) pour financer votre VAE et/ou votre parcours de formation.

Admission

A qui s'adresse la formation ?

Niveau requis : Baccalauréat ou équivalent – Une expérience professionnelle dans le domaine du marketing, de la vente ou du web.

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Maxime Bourbon

☎ +33 4 79 75 85 85

✉ Maxime.Bourbon@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Laetitia Rico

☎ +33 4 50 66 60 18

✉ Laetitia.Rico@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Julie Sonzogni

☎ +33 4 50 66 60 00

✉ Julie.Sonzogni@univ-savoie.fr

Campus

 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

En savoir plus

Formation VAE : BUT TC Techniques de
commercialisation > Atteignez votre BUT

 <https://www.univ-smb.fr/formation-continue/formation-vae-but-tc-techniques-de-commercialisation/>

Programme

Organisation

Certificat universitaire - 28 h

 Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation

- Identifier les opportunités de développement les plus porteuses
- Manager efficacement les équipes
- Elaborer une offre adaptée au contexte sectoriel du client