

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

# BUT1/BUT2/BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Alternance

BUT Techniques de commercialisation



Niveau de  
diplôme  
BAC +3



ECTS  
180 crédits



Durée  
3 années, 6  
semestres

## Présentation

Le BUT TC est une formation pluridisciplinaire qui vous permettra d'acquérir des connaissances théoriques et des compétences techniques en communication, négociation, marketing, gestion et management en deux années d'études à l'Université, avec des périodes de stages et de missions en entreprise. Il permet d'obtenir un diplôme bac +3 dans le domaine du commerce, qui bénéficie d'une bonne reconnaissance aussi bien sur le marché du travail qu'auprès du système universitaire européen.

Le département TC a pour mission de former en 3 ans après le baccalauréat des jeunes désirant s'insérer dans la vie active dès l'obtention du BUT TC et capables de poursuivre des études s'ils le souhaitent.

## Objectifs

- développer la compétence des étudiants : maîtrise des techniques quantitatives (statistiques, économie et comptabilité) et compréhension des problèmes commerciaux et marketing.
- favoriser leur l'adaptabilité : intelligence de l'environnement économique contemporain, de l'entreprise et de sa gestion mais aussi faculté personnelle d'adaptation aux situations réelles.

## Les atouts de la formation

Une formation commerciale équilibrée, universitaire et professionnelle, qui allie :

- théorie & pratique,
- travail individuel & en équipe,
- matières quantitatives & plus littéraires,
- milieu universitaire & professionnel.

dans des conditions de travail privilégiées : des enseignants et intervenants professionnels expérimentés, des équipements modernes (salles informatiques, wifi, salle téléphonique, ...), et au pied de nos locaux la bibliothèque universitaire, ...

des compétences- clé en commerce :

- marketing
- communication
- négociation – vente
- management – gestion
- droit des affaires

à l'obtention du diplôme, le choix :

- poursuivre ses études, principalement en IAE et en Écoles de commerce
- entrer dans la vie active avec un maximum d'atouts

## Organisation

### Effectifs attendus

20

**Date de début de la formation :** Première quinzaine de septembre

**Date de fin de la formation :** Première quinzaine de septembre

### Alternance

## Admission

### A qui s'adresse la formation ?

Titulaire d'un baccalauréat général ou technologique, titulaire d'un DAEU, étudiant en réorientation d'autres cycles universitaires, de classe préparatoire ou d'autres départements d'IUT.

La motivation et un grand intérêt pour le domaine de formation constituent des atouts majeurs.

Un parcours antérieur en lien avec la spécialité sera apprécié.

Avoir un intérêt pour :

- Les techniques de commercialisation
- L'action commerciale
- Le Marketing

### Candidater et s'inscrire

Candidatures pour les BUT 3 : <https://ecandidat-usmb.grenet.fr/ecandidat/#!accueilView>

### Attendus de la formation

- Avoir un intérêt pour les techniques de commercialisation, l'action commerciale et le marketing
- Rythme d'alternance 2 jours en formation / 3 jours en entreprise de septembre à août
- Tous secteurs d'activités (commerces, industries, entreprises de services...)

## Et après

### Poursuite d'études

IAE

Universités

### Métiers visés et insertion professionnelle

Tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client à savoir chargé d'affaires, gestionnaire de portefeuille clients...

## Infos pratiques

---

## Contacts

### Responsable pédagogique

Julie Sonzogni

☎ +33 4 50 66 60 00

✉ Julie.Sonzogni@univ-savoie.fr

### Scolarité administrative

Formation Continue

✉ Formation.Continue@univ-savoie.fr

### Secrétariat alternance

Amelie Renaudin

☎ +33 4 50 09 22 97

✉ Amelie.Renaudin@univ-savoie.fr

---

## Etablissements partenaires

Formasup Savoie Mont Blanc

🔗 <https://formasup-smb.fr/>

---

## Campus

🏠 Anancy / campus d'Anancy-le-Vieux

---

## En savoir plus

Site de l'IUT d'Anancy - département TC

🔗 <https://www.univ-smb.fr/iut-anancy/formation/techniques-de-commercialisation/>

# Programme

## BUT1 - TC : Business développement et management de la relation client - Alternance

### Semestre 1

|                                                                  | Nature | CM  | TD  | TP | Crédits |
|------------------------------------------------------------------|--------|-----|-----|----|---------|
| RES101 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur | MODULE | 18h | 18h |    |         |
| RES102 Fondamentaux de la vente                                  | MODULE | 10h | 10h |    |         |
| RES103 Fondamentaux de la communication commerciale              | MODULE | 10h | 10h |    |         |
| RES104 Etudes marketing                                          | MODULE | 8h  | 8h  |    |         |
| RES105 Environnement économique de l'entreprise                  | MODULE | 10h | 10h |    |         |
| RES106 Environnement juridique de l'entreprise                   | MODULE | 10h | 10h |    |         |
| RES107 Techniques quantitatives et représentations               | MODULE | 10h | 10h |    |         |
| RES108 Eléments financiers de l'entreprise                       | MODULE | 8h  | 8h  |    |         |
| RES109 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché       | MODULE | 10h | 10h |    |         |
| RES110 Initiation à la conduite de projet                        | MODULE | 4h  | 4h  |    |         |
| RES111 Langue A - Anglais du commerce                            | MODULE | 12h | 12h |    |         |
| RES113 Ressources et culture numériques                          | MODULE | 10h | 10h |    |         |
| RES114 Expression, communication et culture                      | MODULE | 10h | 10h |    |         |
| RES115 Projet personnel et professionnel                         | MODULE | 8h  | 8h  |    |         |
| SAE101 Marketing                                                 | MODULE | 4h  | 4h  |    |         |
| SAE102 Vente                                                     | MODULE | 2h  | 2h  |    |         |
| SAE103 Communication commerciale                                 | MODULE | 4h  | 4h  |    |         |

### Semestre 2

|                                                    | Nature | CM  | TD  | TP | Crédits |
|----------------------------------------------------|--------|-----|-----|----|---------|
| RES201 Marketing mix                               | MODULE | 10h | 10h |    |         |
| RES202 Prospection et négociation                  | MODULE | 12h | 12h |    |         |
| RES203 Moyens de la communication commerciale      | MODULE | 10h | 10h |    |         |
| RES204 Etudes marketing                            | MODULE | 10h | 10h |    |         |
| RES205 Relations contractuelles commerciales       | MODULE | 10h | 10h |    |         |
| RES206 Techniques quantitatives et représentations | MODULE | 10h | 10h |    |         |

|                                                       |        |     |     |
|-------------------------------------------------------|--------|-----|-----|
| RES207 Coûts, marges et prix d'une offre simple       | MODULE | 10h | 10h |
| RES208 Canaux de commercialisation et de distribution | MODULE | 8h  | 8h  |
| RES209 Psychologie sociale                            | MODULE | 10h | 10h |
| RES210 Gestion et conduite de projet                  | MODULE | 4h  | 4h  |
| RES211 Langue A - Anglais du commerce                 | MODULE | 12h | 12h |
| RES213 Ressources et culture numériques               | MODULE | 10h | 10h |
| RES214 Expression, communication et culture           | MODULE | 10h | 10h |
| RES215 Projet personnel et professionnel              | MODULE | 8h  | 8h  |
| SAE201 Marketing                                      | MODULE | 4h  | 4h  |
| SAE202 Vente                                          | MODULE | 2h  | 2h  |
| SAE203 Communication commerciale                      | MODULE | 4h  | 4h  |
| SAE204 Projet transverse                              | MODULE | 2h  | 2h  |
| SAE205 Stage                                          | MODULE |     |     |
| SAE206 Portfolio                                      | MODULE | 2h  | 2h  |

## BUT2 - TC : Business développement et management de la relation client - Alternance

### Semestre 3

|                                                    | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|----------------------------------------------------|--------|----|----|----|---------|
| RES301 Marketing mix                               | MODULE | 8h | 8h |    |         |
| RES302 Entretien de vente                          | MODULE | 8h | 8h |    |         |
| RES303 Principes de la communication digitale      | MODULE | 8h | 8h |    |         |
| RES304 Etudes marketing                            | MODULE | 4h | 4h |    |         |
| RES305 Environnement économique international      | MODULE | 8h | 8h |    |         |
| RES306 Droit des activités commerciales            | MODULE | 8h | 8h |    |         |
| RES307 Techniques quantitatives et représentations | MODULE | 8h | 8h |    |         |
| RES308 Gestion commerciale                         | MODULE | 8h | 8h |    |         |
| RES309 Psychologie sociale du travail              | MODULE | 8h | 8h |    |         |
| RES310 Anglais appliqué au commerce                | MODULE | 8h | 8h |    |         |
| RES312 Ressources et culture numériques            | MODULE | 4h | 4h |    |         |
| RES313 Expression, communication, culture          | MODULE | 8h | 8h |    |         |
| RES314 Projet personnel et professionnel           | MODULE | 2h | 2h |    |         |

|                                                                                                              |        |     |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----|-----|
| RES315 Marketing B2B                                                                                         | MODULE | 8h  | 8h  |
| RES316 Fondamentaux de la relation client                                                                    | MODULE | 8h  | 8h  |
| SAE301 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation                                 | MODULE | 2h  | 2h  |
| SAE302 Démarche de création ou de reprise d'entreprise                                                       | MODULE | 20h | 20h |
| SAE303 Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur | MODULE | 8h  | 8h  |
| SAE304 Portfolio                                                                                             | MODULE | 2h  | 2h  |

## Semestre 4

|                                                                                                | Nature | CM  | TD  | TP | Crédits |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----|-----|----|---------|
| RES401 Stratégie marketing                                                                     | MODULE | 8h  | 8h  |    |         |
| RES402 Economie                                                                                | MODULE | 8h  | 8h  |    |         |
| RES403 Conception d'une campagne de communication                                              | MODULE | 8h  | 8h  |    |         |
| RES404 Droit du travail                                                                        | MODULE | 8h  | 8h  |    |         |
| RES405 Anglais appliqué au commerce                                                            | MODULE | 8h  | 8h  |    |         |
| RES407 Expression, communication, culture                                                      | MODULE | 8h  | 8h  |    |         |
| RES408 Projet personnel et professionnel                                                       | MODULE | 2h  | 2h  |    |         |
| RES409 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale                                      | MODULE | 8h  | 8h  |    |         |
| RES410 Relation client omnicanal                                                               | MODULE | 8h  | 8h  |    |         |
| SAE401 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | MODULE | 10h | 10h |    |         |
| SAE402 Pilotage commercial d'une organisation                                                  | MODULE | 10h | 10h |    |         |
| SAE403 Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel                               | MODULE | 4h  | 4h  |    |         |
| SAE404 Stage                                                                                   | MODULE |     |     |    |         |
| SAE405 Portfolio                                                                               | MODULE | 2h  | 2h  |    |         |

## BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Alternance (avec les 4 parcours + le classique)

## Semestre 5

|                                                                                | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|--------------------------------------------------------------------------------|--------|----|----|----|---------|
| RES501 Stratégie d'entreprise                                                  | MODULE |    |    |    |         |
| RES502 Négociateur dans des contextes spécifiques - relation client omnicanale | MODULE |    |    |    |         |

|                                                                                                                     |         |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|-----|
| RES503 Financement et régulation de l'économie                                                                      | MODULE  |     |
| RES504 Droit des activités commerciales                                                                             | MODULE  |     |
| RES505 Analyse financière                                                                                           | MODULE  |     |
| RES506 Anglais appliqué au commerce                                                                                 | MODULE  |     |
| Allemand TD                                                                                                         | MATIERE | 15h |
| Chinois TD                                                                                                          | MATIERE | 15h |
| Espagnol TD                                                                                                         | MATIERE | 15h |
| Italien TD                                                                                                          | MATIERE | 15h |
| Japonais TD                                                                                                         | MATIERE | 15h |
| Russe TD                                                                                                            | MATIERE | 15h |
| RES508 Expression, communication, culture - histoire du web                                                         | MODULE  |     |
| RES509 Projet personnel et professionnel                                                                            | MODULE  |     |
| RES510 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client | MODULE  |     |
| RES511 Développement commercial et management international                                                         | MODULE  |     |
| RES512 Management de la valeur client                                                                               | MODULE  |     |
| RES513 Marketing des services                                                                                       | MODULE  |     |
| RES514 Pilotage de l'équipe commerciale et performance commerciale                                                  | MODULE  |     |
| SAE501 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise                                           | MODULE  |     |
| SAE502 Portfolio                                                                                                    | MODULE  |     |

## Semestre 6

|                                                          | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|----------------------------------------------------------|--------|----|----|----|---------|
| RES601 Stratégie d'entreprise                            | MODULE |    |    |    |         |
| RES602 Négocier dans des contextes spécifiques           | MODULE |    |    |    |         |
| RES603 Management des comptes-clés (KAM)                 | MODULE |    |    |    |         |
| RES604 Nouveaux comportements des clients: référencement | MODULE |    |    |    |         |
| SAE601 Stage                                             | MODULE |    |    |    |         |
| SAE602 Portfolio                                         | MODULE |    |    |    |         |