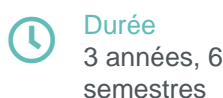


DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

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

BUT Techniques de commercialisation



## Présentation

Le **BUT** Techniques de Commercialisation en apprentissage, Parcours Business développement et management de la relation client, dédié aux activités commerciales en pays de montagne a pour spécificités **son secteur** (pays de montagne) et **son rythme d'alternance**, adaptée aux besoins des entreprises de son secteur : présence en entreprise en hiver et en été ; présence en cours environ 17 semaines par an, en automne et au printemps. **Le BUT TC montagne est donc uniquement destiné aux alternants en contrat avec des entreprises situées en station de ski ou dans un périmètre proche.**

Formation pluridisciplinaire de 3 ans après le baccalauréat, reconnue sur le marché du travail et auprès du système universitaire européen et présentant de multiples atouts : formation commerciale équilibrée, **universitaire et professionnelle**, alliant théorie et pratique.

## Objectifs

Acquérir des compétences et des aptitudes en marketing, vente et négociation :

- \* Conduire des actions marketing
- \* Vendre une offre commerciale

\* Communiquer l'offre commerciale

## Les atouts de la formation

Le DUT a été rénové en BUT mais les bases restent les mêmes et les partenariats avec de nombreuses entreprises restent intactes. Ce BUT TC en apprentissage dans les métiers commerciaux de montagne a une très bonne renommée. Petite nouveauté 2023 : il sera hébergé dans les locaux d'Annecy et non plus à Tetras.

## Organisation

### Effectifs attendus

24 alternants en contrat d'apprentissage

**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 BAC (ou équivalent) de toutes filières

Un intérêt pour :

- \* Le marketing
- \* La communication commerciale
- \* La négociation commerciale

### Attendus de la formation

**Le BUT Techniques de Commercialisation en apprentissage, Parcours Business développement et management de la relation client, dédié aux activités commerciales en pays de montagne** a un mode de fonctionnement spécifique puisqu'il est destiné aux alternants souhaitant travailler dans **des entreprises situées en montagne.**

**Le rythme d'alternance est donc spécifique et est sur un rythme saisonnier.**

Ce BUT TC en apprentissage attend donc des candidatures de **futurs alternants attirés par ce secteur de la montagne et par ce rythme particulier.**

## Et après

### Poursuite d'études

Possibilité de poursuivre ses études après le BUT (à l'international, masters, écoles de commerce, ...) ou d'entrer directement dans la vie professionnelle (métiers du commerce, de la communication, du marketing, du conseil, de la négociation, de la banque etc.)

## Métiers visés et insertion professionnelle

- \* Chargé(e) d'études en marketing
- \* Responsable communication
- \* Conseiller(-ère) clientèle en sociétés de service (ex : banque – assurance)
- \* Chef(fe) de rayon, chef(fe) de secteur en grande distribution
- \* Chef(fe) de produit, responsable de marque dans l'industrie
- \* Assistant(e) dans les services marketing, commerciaux, export
- \* Commercial(e) en BtoC et BtoB...

## Infos pratiques

### Contacts

#### Responsable pédagogique

Celine Vaux

☎ +33 4 50 09 22 95

✉ Celine.Vaux@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

## Campus

🏠 Anancy / campus d'Anancy-le-Vieux

---

## En savoir plus

<https://www.tetras.univ-smb.fr/public/formations/dut-tc-cgm/contenu-de-la-formation>

# Programme

## BUT1 - TC : Business développement et management de la relation client dédié aux métiers de la montagne - Alternance

### Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES101 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	MODULE	16h	16h		
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	8h	8h		
RES113 Ressources et culture numériques	MODULE	10h	10h		
RES114 Expression, communication et culture	MODULE	6h	6h		
RES115 Projet personnel et professionnel	MODULE	8h	8h		
SAE101 Marketing	MODULE	4h	4h		
SAE102 Vente	MODULE	4h	4h		
SAE103 Communication commerciale	MODULE	6h	6h		

### Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES201 Marketing mix	MODULE	10h	10h		
RES202 Prospection et négociation	MODULE	10h	10h		
RES203 Moyens de la communication commerciale	MODULE	10h	10h		
RES204 Etudes Marketing	MODULE	8h	8h		
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	8h	8h
RES210 Gestion et conduite de projet	MODULE	4h	4h
RES211 Langue A Anglais du commerce	MODULE	8h	8h
RES213 Ressources et culture numériques	MODULE	10h	10h
RES214 Expression, communication et culture	MODULE	6h	6h
RES215 Projet personnel et professionnel	MODULE	6h	6h
SAE201 Marketing	MODULE	4h	4h
SAE202 Vente	MODULE	6h	6h
SAE203 Communication commerciale	MODULE	4h	4h
SAE204 Projet transverse	MODULE	6h	6h
SAE205 Stage	MODULE		
SAE206 Portfolio	MODULE	2h	2h

## BUT2 - TC : Business développement et management de la relation client dédié aux métiers de la montagne - 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	10h	10h		
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	10h	10h		
RES308 Tableau de bord commercial	MODULE	10h	10h		
RES309 Psychologie sociale du travail	MODULE	6h	6h		
RES310 Anglais appliqué au commerce	MODULE	8h	8h		
RES312 Ressources et culture numériques	MODULE	4h	4h		

RES313 Expression, communication, culture	MODULE	4h	4h
RES314 Projet personnel et professionnel	MODULE	4h	4h
RES315 Marketing B2B	MODULE	6h	6h
RES316 Fondamentaux de la relation client	MODULE	6h	6h
SAE301 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE	4h	4h
SAE302 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	MODULE	18h	18h
SAE303 Expertise commerciale	MODULE	4h	4h

## Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES401 Stratégie marketing	MODULE	8h	8h		
RES402 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	MODULE	6h	6h		
RES403 Conception d'une campagne de communication	MODULE	10h	10h		
RES404 Droit du travail	MODULE	8h	8h		
RES405 Anglais appliqué au commerce	MODULE	8h	8h		
RES407 Expression, communication, culture	MODULE	6h	6h		
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		
RES411 Psychologie sociale	MODULE	2h	2h		
SAE401 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE	8h	8h		
SAE402 Pilotage commercial d'une organisation	MODULE	18h	18h		
SAE403 Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	MODULE	4h	4h		
SAE404 Stage	MODULE				
SAE405 Portfolio	MODULE	6h	6h		

## BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client dédié aux métiers de la montagne - Alternance

## Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES501 Stratégie d'entreprise	MODULE				

RES502 Négociier dans des contextes spécifiques	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	20h
Chinois TD	MATIERE	20h
Espagnol TD	MATIERE	20h
Italien TD	MATIERE	20h
Japonais TD	MATIERE	20h
Russe TD	MATIERE	20h
RES508 Expression, communication, culture	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 des pratiques managériales	MODULE	
RES512 Management de la valeur client	MODULE	
RES513 Marketing des services	MODULE	
RES514 Pilotage de l'équipe 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 Négociier 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				