

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

BUT2/BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Classique et alternance

BUT Techniques de commercialisation



Niveau de
diplôme
BAC +3



ECTS
180 crédits



Durée
3 années, 6
semestres

Présentation

BUT 3 BDMRC Digital

Le BUT3 BDMRC Digital permet de se former à une activité professionnelle dans le commerce et évoluer vers des postes à responsabilité managériale, dans des entreprises de tailles et de secteurs très variés

Licence proposée en alternance ou formation professionnelle continue.

- 14 semaines de cours sur l'année réparties (le reste du temps en entreprise)
- Une rémunération en fonction du type de contrat
- Une formation financée par l'entreprise (hors CVEC)

BUT 3 BDMRC Finance, banque, assurance, patrimoine

L'objectif est de répondre aux besoins des banques en matière de Conseillers et Chargés de clientèle.

Cette formation d'une durée de 12 mois vous apportera les bases nécessaires pour progresser rapidement au sein d'une structure bancaire tout en disposant d'un bon niveau de culture générale.

Ce BUT 3 réalisé en alternance est un diplôme national homologué délivré par l'Université Savoie Mont Blanc.

La formation proposée présente les caractéristiques distinctives suivantes :

- une orientation commerciale dans le domaine des services à forte technicité ;
- une forte implication du monde bancaire et de l'assurance ;
- une prise en compte de la spécificité de la clientèle frontalière (près de 30 % de la population active du bassin d'emploi travaille en Suisse - source : Office Cantonal de la Statistique).
- Des débouchés autant dans la banque que l'assurance.

BUT 3 BDMRC Sport

Le **BUT3 BDMRC SPORT** fait suite au BUT 1 & 2. Cette dernière année, en alternance, permet d'acquérir une spécialisation professionnelle dans un secteur ; ici, le secteur sportif (produits et services et événementiels). Les compétences proposées pour ce BUT 3 sont axées sur les connaissances du milieu professionnel des fabricants et distributeurs de matériel ou de services sportifs et créateurs d'événements sportifs.

BUT 3 BDMRC Classique

Le BUT3 BDMRC Classique permet de se former à une activité professionnelle dans le commerce et évoluer vers des postes à responsabilité managériale, dans des entreprises de tailles et de secteurs très variés

Formation proposée en alternance ou formation professionnelle continue.

- 14 semaines de cours sur l'année (le reste du temps en entreprise)
- Une rémunération en fonction du type de contrat
- Une formation financée par l'entreprise (hors CVEC)

Objectifs

BUT 3 BDMRC Digital

Le BUT 3 BDMRC Digital est une formation qui répond à une préoccupation majeure des entreprises : optimiser leur relation commerciale dans un contexte digital

Il permet d'acquérir les compétences nécessaires à l'activité de commercial ou responsable commercial en participant à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation.

- Acquérir les compétences nécessaires à l'activité de commercial ou responsable commercial
- Développer des compétences dans le marketing digital permettant l'acquisition et la fidélisation des clients avec des actions online (augmentation du trafic sur le site, génération de leads, communication digitale).
- Acquérir une expérience professionnelle significative
- Développer des compétences dans les domaines suivants :
 - > Marketing / Marketing digital
 - > Relation client multicanal
 - > Négociation-vente / E-commerce
 - > Management - Business Développement

BUT 3 BDMRC Finance, banque, assurance, patrimoine

Le projet de ce BUT 3 repose sur l'analyse de la situation nationale et locale.

Au plan national, on relève que le secteur de la banque-assurance est en pleine mutation (nouvelles approches de la clientèle, nouvelles technologies, évolutions

démographiques impliquant d'importants recrutements dans les 10 à 15 prochaines années).

L'objectif essentiel de cette 3^e année consiste à former des conseillers - chargés de clientèle « particuliers » dans le domaine des produits et services financiers tant pour les établissements de crédit que pour les entreprises d'assurance.

Une aisance relationnelle et un niveau culturel permettront aux futurs conseillers d'établir un contact de qualité avec une clientèle de toutes les catégories professionnelles et sociales.

Débouchés

- Conseiller financier « particuliers » et futur chargés d'affaires « professionnels »
- Conseiller en gestion de patrimoine, conseiller en assurances...

A terme, évolution envisageable vers des postes d'encadrement des forces de vente, de Directeur d'Agence ou encore conseiller en banque privée...

BUT 3 BDMRC Sport

Développer les compétences suivantes :

- Marketing du sport
- Relation multi canal
- Négociation – vente
- Management dans le monde sportif (séminaire – visites d'entreprise – salon du sport – les enjeux de demain dans le sport – rencontres avec des professionnels (français et internationaux)
- Business développement
- Community management
- Créations d'événements
- Etude commerciale

Les étudiantes et les étudiants obtiendront une solide expérience tant sur les fondamentaux que dans le milieu professionnel.

BUT 3 BDMRC Classique

Le BUT 3 BDMRC Classique est une formation qui répond à une préoccupation majeure des entreprises : optimiser leur relation commerciale.

Il permet d'acquérir les compétences nécessaires à l'activité de commercial ou responsable commercial en participant à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation.

- Apprendre à manager la relation client
- Acquérir une expérience professionnelle significative
- Développer des compétences dans les domaines suivants :
 - > Marketing,
 - > Relation client,
 - > Négociation-vente,
 - > Management - Business Développement.

Dimension internationale

Le semestre 4 peut être réalisé dans une université étrangère partenaire

Les atouts de la formation

BUT 3 BDMRC Digital

Le BUT 3 BDMRC Digital forme des professionnels capables de développer ou de participer à des projets permettant de piloter et mettre en œuvre la stratégie client de l'entreprise dans un contexte digital.

La spécialisation en marketing digital permet d'acquérir des compétences numériques pouvant être mises au service de la performance commerciale.

Il ouvre 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 (B to B, B to C)
- En point de vente ou en itinérant

Exemples de missions en entreprise :

- Gestion, développement d'un portefeuille clients sur un secteur, un produit,
- Gestion d'un site e-commerce,
- Etude de marché,
- Organisation commerciale,
- Mise en place d'outils relationnels,
- Communication online et off-line vis-à-vis de prospects, clients, prescripteurs,
- Développement d'outils de vente à distance

BUT 3 BDMRC Finance, banque, assurance, patrimoine

- Un secteur dynamique qui recrute : un taux de propositions d'embauche très élevé, supérieur à 90% à l'issue de la formation
- Une équipe pédagogique mixte "entreprise / école" expérimentée
- Cycle de conférences ouvrant sur le secteur de la finance (transfrontalier, crowdfunding, stratégies immobilières...)
- Formation rémunérée sous statut salarié (en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation)
- Deux sites de formation exceptionnels entre lacs et montagne : IUT d'Annecy, INSEEC Savoie Technolac

BUT 3 BDMRC Sport

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, sur site et hors site ...), et au pied de nos locaux la bibliothèque universitaire, ...

des compétences- clé en commerce :

- Connaissance du milieu du Sport
- marketing
- communication
- négociation – vente
- management – gestion
- droit des affaires
- Anglais
- etc...

à l'obtention du diplôme, le choix :

- poursuivre ses études, MASTER et écoles de commerce
- entrer dans la vie active avec un maximum d'atouts

BUT 3 BDMRC Classique

Le BUT 3 BDMRC Classique est une formation qui répond à une préoccupation majeure des entreprises : optimiser leur relation commerciale.

Il forme des professionnels capables de développer ou de participer à des projets permettant de piloter et mettre en œuvre la stratégie client de l'entreprise

Il ouvre 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 (B to B, B to C)
- En point de vente ou en itinérant

Exemples de missions en entreprise :

- Gestion, développement d'un portefeuille clients sur un secteur, un produit
- Étude 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 ...

Admission

A qui s'adresse la formation ?

BUT 3 BDMRC Digital

- Titulaire d'un Bac+2 (formations tertiaires ou sciences humaines) permettant de valider les compétences pré-requises (marketing, commercial, management)
- Etre recruté par une entreprise en alternance
- Possibilité de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

BUT 3 BDMRC Finance, banque, assurance, patrimoine

Après une deuxième année de BUT (ex DUT) :

- Techniques de commercialisation
- Gestion des entreprises et des administrations
- Gestion administrative et commerciale des organisations
- Autres sur dossier

Après un BTS :

- Comptabilité
- Management des unités commerciales
- Négociation et relation client
- Autres sur dossier
- **Plus globalement tout parcours avec une équivalence bac+2 reconnue et (quelques soient les spécialités, après éventuelle remise à niveau)**

BUT 3 BDMRC Sport

Être titulaire d'un bac +2 ou équivalent : BUT2 (120 ECTS), d'un BTS tertiaire, L2, DEUST ou reprise d'études.

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 sans pour autant être rédhibitoire pour d'autres

parcours. Chaque dossier est étudié et reçoit une réponse personnalisée. E-candidat +.

Avoir un intérêt pour :

- Le sport et son environnement
- Les techniques de commercialisation
- L'action commerciale
- Le Marketing

BUT 3 BDMRC Classique

- Titulaire d'un Bac+2 (formations tertiaires ou sciences humaines) permettant de valider les compétences pré-requises (marketing, commercial, management)
- Etre recruté par une entreprise en alternance
- Possibilité de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

Candidater et s'inscrire

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

Attendus de la formation

BUT 3 BDMRC Digital

Recrutement sur e-candidat d'étudiants ayant validé leur Bac +2 en intégralité et ayant suivi des formations permettant de valider les compétences pré-requises

BUT 3 BDMRC Finance, banque, assurance, patrimoine

Ouverture d'esprit, curiosité pour le monde financier et celui de l'assurance des biens et personnes, volonté de se professionnaliser rapidement (alternance)

BUT 3 BDMRC Sport

- Avoir un intérêt pour les techniques de commercialisation, l'action commerciale et le marketing
- Rythme d'alternance 2 semaines en formation / 4-5 semaines en entreprise de septembre à septembre.

- Tous secteurs d'activités (commerces, industries, entreprises de services...)

Et après

Poursuites d'études à l'USMB

- Marketing – cursus international
- Commerce international - Management de Zones Export
- Achats et logistique - Classique (M1) et alternance (M2)
- Management et ingénierie des événements - Classique (M1) et alternance (M2)
- M2 - Motricité humaine
- M2 - Interface homme matériel
- M2 - Interface homme environnement

Poursuite d'études

Master professionnel marketing, communication, management

Métiers visés et insertion professionnelle

BUT 3 BDMRC Digital :

- Chargé de clientèle,
- Responsable e-boutique
- Chef de secteur
- Chargé de communication / communication digitale
- Responsable commercial

- Manager point de vente
- Adjoint chef de produit

BUT 3 BDMRC Finance, banque, assurance, patrimoine

- Conseiller financier
- Conseiller en patrimoine
- Conseiller en crédit bancaire
- Responsable d'exploitation en assurance
- Chargé de clientèle
- Conseiller commercial
- Courtiers dans le domaine élargi

BUT 3 BDMRC Sport

Métiers visés :

Chargé.e de clientèle – Responsable boutique ou petite structure – chef(fe) de rayon – chargé.e de communication – responsable commercial – Adjoint.e et chef(fe) de produits – Employé.e.s R&D produits, services, évènementiels)

Entreprises :

Tout secteur d'activité – Toute taille – Missions commerciales – Sédentaire ou itinérant.

BUT 3 BDMRC Classique

- Chargé-e de clientèle,
- Chef de secteur,
- Adjoint-e chef de produit,
- Chargé-e de communication,
- Responsable commercial,
- Manager point de vente...

Infos pratiques

Contacts

Chef de département

Julie Sonzogni

☎ +33 4 50 66 60 00

✉ Julie.Sonzogni@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Laetitia Rico

☎ +33 4 50 66 60 18

✉ Laetitia.Rico@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Carole Cretinon

☎ +33 4 50 09 23 38

✉ Carole.Cretinon@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Eric Weiss

☎ +33 4 50 09 23 44

✉ Eric.Weiss@univ-savoie.fr

Secrétariat pédagogique

Anne Dodard

☎ +33 4 50 09 23 33

✉ Anne.Dodard@univ-savoie.fr

Secrétariat alternance

Cecile Benistand

☎ +33 4 50 09 22 98

✉ Cecile.Benistand@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/>

DIFCAM

 <https://www.difcam.com/>

Campus

 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

En savoir plus

Site de l'IUT d'Annecy - département TC

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

Programme

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

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES301 Marketing mix	MODULE	8h	10h		
RES302 Entretien de vente	MODULE	8h	10h		
RES303 Principes de la communication digitale	MODULE	8h	10h		
RES304 Etudes marketing	MODULE	4h	9h		
RES305 Environnement économique international	MODULE	4h	9h		
RES306 Droit des activités commerciales	MODULE	4h	9h		
RES307 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	4h	9h		
RES308 Gestion commerciale	MODULE	4h	9h		
RES309 Psychologie sociale du travail	MODULE	4h	8h		
RES310 Anglais appliqué au commerce	MODULE		15h		
RES311 LV B appliquée au commerce	MODULE		15h		
RES312 Ressources et culture numériques	MODULE	8h	10h		
RES313 Expression, communication, culture	MODULE		15h		
RES314 Projet personnel et professionnel	MODULE		10h		
RES315 Marketing B2B	MODULE	3h	10h		
RES316 Fondamentaux de la relation client	MODULE	4h	9h		
SAE301 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE	30h			
SAE302 Démarche de création d'entreprise en contexte digital	MODULE	30h			
SAE303 Diagnostic stratégie client et expertise commerciale	MODULE	30h			
SAE304 Portfolio	MODULE	10h			

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES401 Stratégie marketing	MODULE	4h	8h		
RES402 Economie	MODULE	5h	8h		
RES403 Conception d'une campagne de communication	MODULE	5h	8h		

RES404 Droit du travail	MODULE	2h	6h
RES405 Anglais appliqué au commerce	MODULE		13h
RES406 LV B appliquée au commerce	MODULE		13h
RES407 Expression, communication, culture	MODULE		13h
RES408 Projet personnel et professionnel	MODULE	2h	3h
RES409 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	MODULE	8h	12h
RES410 Relation client omnicanal	MODULE	10h	15h
SAE401 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE		16h
SAE402 Pilotage commercial d'une organisation	MODULE		16h
SAE403 Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	MODULE		16h
SAE404 Stage	MODULE		16h
SAE405 Portfolio	MODULE		11h

BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Finance, Banque, Assurance, Patrimoine - Alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES501 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES502 Négocier 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 Négociateur 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				

BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Sport - Alternance

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 Négociateur 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				

BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Digital - Alternance

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 Négociateur 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				