BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client

Certifiante | Contrat pro. | Contrat appr.

Réf. : 2102447F — Mise à jour : 6 janvier 2026

Organisme responsable : **CFA DIFCAM**

Présentation de la formation

Objectifs

Conduire des actions marketing
Vendre une offre commerciale
Communiquer sur l'offre commerciale
Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
Manager la relation client :
Compétences transversales
S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral
Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle
Se positionner vis à vis d'un champ professionnel :

Programme

- Gérer des relations et techniques commerciales - Conduire des actions marketing - Vendre et communiquer une offre commerciale

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau Bac général, pro ou techno, BP	**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Liste des certifications

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client
Code RNCP : 35357

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises
M1704 — Management relation clientèle
E1103 — Communication
M1705 — Marketing

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1920018S	Présentiel	Quimper	01/09/2025	31/08/2028

Source : GREF Bretagne #2102447F