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

BUT TC (3e année en apprentissage)

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro. | Formation continue

Réf. : 25180114F — Mise à jour : 24 novembre 2025

Organisme responsable : **Université de Rennes**

Présentation de la formation

Objectifs

Objectifs et contexte de la certification

Le Bachelor Universitaire de technologie (BUT) est un diplôme national public, un cursus intégré de 3 ans donnant le grade de licence. Le BUT Techniques de commercialisation offre une formation large dans le domaine commercial organisée autour de 3 compétences : le marketing, la vente et la communication commerciale. C'est une formation pluridisciplainaire qui allie théorie, pratique et professionnalisation.

Compétences développées sur les trois années :

- En marketing
  - Mise en oeuvre de plans marketing
  - Élaboration d'offres produit/service
- En vente
  - Mise en situation de négociations commerciales et vente d'une offre commerciale
  - Conduite d'actions de prospection adaptées
- En communication
  - Mise en oeuvre de la communication commerciale d'une organisation
  - Animation des réseaux sociaux
- Le parcours **Business Développement et Management de la Relation Client**, forme les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Les diplômés ont les compétences pour occuper des postes de chargé(-e-)s de clientèle, de responsables d'agences, de chefs de secteurs, de responsables des ventes, de bisiness développeurs.

Programme

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRALISTES :
Marketing - Stratégie d'entreprise - Négociation- Droit des activités commerciales - Analyse financière - Communication - Projet Personnel et Professionnel- LV1/ LV2
ENSEIGNEMENTS SPÉCIFIQUES AU PARCOURS
Marketing digital appliqué au développement de la relation client - Marketing des services - Développement des pratiques managériales - Pilotage de l'équipe commerciale - Management de la valeur client - Management des comptes clés - Nouveaux comportements des clients Projets encadrés par des tuteurs professionnels autour de la mise en œuvre et du pilotage de la stratégie client d'une entreprise.

La pédagogie du BUT laise une large place aux travaux dirigés, à l'individualisation (projet pédagogique personnalisé, portfolio) et la mise en pratique en entreprise. C'est une formation commerciale équilibrée, universitaire et professionnelle, qui allie théorie et pratique, travail individuel et en équipe, matières quantitatives et plus littéraires, milieu universitaire et professionnel.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Aucun prérequis

Niveau de sortie
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 : 41621

Métiers associés

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

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2090780S	Présentiel	Saint-Brieuc	01/09/2026	31/08/2027
2107718S	Présentiel	Saint-Brieuc	01/09/2026	31/08/2027

Source : GREF Bretagne #25180114F