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

(3e année en apprentissage)

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 25188994F — Mise à jour : 16 novembre 2026

Organisme responsable : **ISFFEL**

Présentation de la formation

Objectifs

Ce Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) forme aux fonctions d'encadrement intermédiaire dans les secteurs du commerce, e-commerce, de la distribution et des services. Il propose une formation complète en marketing, vente et communication commerciale.
Vous aimez les défis, le contact client et le travail en équipe ? Vous êtes rigoureux, proactif et réactif ? Le BUT Techniques de Commercialisation vous offre un programme solide axé sur les compétences clés du commerce, du marketing et de la relation client.
Ce BUT TC (3ème année an apprentissage) propose deux parcours :
- Marketing et management du point de vente
- Business développement et management de la relation client

Programme

Compétences communes à tous les parcours :
• Marketing : élaborer et mettre en œuvre les actions marketing
• Vente : promouvoir et commercialiser une offre
• Communication commerciale : concevoir les supports et messages de communication
Compétences spécifiques à chaque parcours :
Parcours Marketing & Management du Point de Vente
• Management : encadrer et motiver une équipe sur le lieu de vente
• Retail marketing : organiser et optimiser l'espace de vente pour en améliorer les performances
Parcours Business Développement & Relation Client
• Business développement : contribuer à la stratégie commerciale et marketing de l'organisation
• Relation client : piloter et renforcer la relation avec les clients

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**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
2132545S	Présentiel	Saint-Brieuc	08/09/2026	05/07/2027

Source : GREF Bretagne #25188994F