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.

Réf. : 26212112F — Mise à jour : 26 octobre 2026

Organisme responsable : **UNIVERSITE BRETAGNE SUD - SFPA**

Présentation de la formation

Objectifs

Conduire des actions marketing

- en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers
- en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché
- en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur
- en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise
- en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents
- en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique.

Vendre une offre commerciale

- en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique.
- en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation
- en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation
- en prospectant à l'aide d'outils adaptés - en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale.

Communiquer sur l'offre commerciale

- en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix
- en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation
- en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs
- en respectant la réglementation en vigueur.

Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation

- en identifiant les opportunités de développement les plus prometteuses
- en manageant efficacement les équipes commerciales
- en élaborant une offre adaptée au contexte sectoriel du client.

Manager la relation client

- en développant une culture partagée de service client
- en pilotant la satisfaction et l'expérience client tout au long du parcours dans une perspective durable
- en valorisant le portefeuille client par l'exploitation des données client dans le respect de la réglementation.

Compétences transversales :
Se servir du numérique : en utilisant les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe
Exploiter les données à des fins d'analyse
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

Le programme du BUT Techniques de commercialisation comprend des cours (appelées Ressources) et des Situations d'Apprentissages et d'Évaluation (dites SAÉ). Les SAÉ sont des applications concrètes et des mises en situation des cours de manière transversale et professionnelle (études de cas, études terrains, jeu d'entreprise, projets tuteurés, stages, etc.).

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	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
2329831S	Présentiel	VANNES	01/09/2027	31/08/2028

Source : GREF Bretagne #26212112F