



# BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION PARCOURS BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

## CARTE D'IDENTITÉ

- > Domaine : Droit, Économie, Gestion
- > En formation initiale
- > En alternance
- > Accessible en [Validation des Acquis \(VAE\)](#)
- > [Accessible aux personnes en situation de handicap](#)
- > [180 crédits ECTS](#)
- > 6 semestres
- >  La Rochelle

## CANDIDATER

<https://www.univ-larochelle.fr/formation/admission-inscription-et-scolarite/candidatures-et-inscriptions/candidater-universite-la-rochelle/>

## CONTACT

Institut Universitaire de Technologie  
15 rue François de Vaux De Foletier  
17026 La Rochelle cedex 1  
Web : <https://www.iut-larochelle.fr>  
Courriel : [iut-contact@univ-lr.fr](mailto:iut-contact@univ-lr.fr)

## OBJECTIFS

## PROGRAMME

● obligatoire ■ à choix

### > Parcours Initial

#### > Semestre 3

##### > Semestre 3 - Ressources BDMRC ●

- Fondamentaux de la relation client
- Marketing B2B

##### > Semestre 3 - Ressources commun ●

- Droit des activités commerciales 1
- Entretien de vente
- Environnement économique international
- Etudes marketing 3
- Expression, communication, culture 3
- Langue A : Anglais appliquée au commerce 3
- Langue B : Espagnol appliquée au commerce 3
- Marketing mix 2
- Principes de la communication digitale
- Projet personnel et professionnel 3 (PPP)
- Psychologie sociale du travail
- Ressources et culture numériques 3
- Tableau de bord commercial
- Techniques quantitatives et représentations 3

### > **Semestre 3 - SAE BDMRC** ●

- Démarche de création ou de reprise d'entreprise
- Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur

### > **Semestre 3 - SAE commun** ●

- Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation
- Portfolio S3

## > **Semestre 4**

### > **Semestre 4 - Ressources BDMRC** ●

- Fondamentaux du management de l'équipe commerciale
- Relation client omnicanal

### > **Semestre 4 - Ressources commun** ●

- Conception d'une campagne de communication
- Droit du travail
- Expression, communication, culture 4
- Langue A : Anglais appliquée au commerce 4
- Langue B : Espagnol appliquée au commerce 4
- Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur
- Projet personnel et professionnel 4 (PPP)
- Stratégie Marketing

### > **Semestre 4 - SAE BDMRC** ●

- Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel
- Stage RC\_S4

### > **Semestre 4 - SAE commun** ●

- Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation
- Pilotage commercial d'une organisation
- Portfolio S4

## > **Parcours Alternance**

### > **Semestre 3**

#### > **Semestre 3 - Ressources BDMRC (Alternance)** ●

- Fondamentaux de la relation client (Alternance)
- Marketing B2B (Alternance)

#### > **Semestre 3 - Ressources commun (Alternance)** ●

- Droit des activités commerciales 1 (Alternance)
- Entretien de vente (Alternance)

- Environnement économique international (Alternance)
- Etudes marketing 3 (Alternance)
- Expression, communication, culture 3 (Alternance)
- Langue A : Anglais appliquée au commerce 3 (Alternance)
- Langue B : Espagnol appliquée au commerce 3 (Alternance)
- Marketing mix 2 (Alternance)
- Principes de la communication digitale (Alternance)
- Projet personnel et professionnel 3 (PPP) (Alternance)
- Psychologie sociale du travail (Alternance)
- Ressources et culture numériques 3 (Alternance)
- Tableau de bord commercial (Alternance)
- Techniques quantitatives et représentations 3 (Alternance)

#### > **Semestre 3 - SAE BDMRC (Alternance) ●**

- Démarche de création ou de reprise d'entreprise (Alternance)
- Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur (Alternance)

#### > **Semestre 3 - SAE commun (Alternance) ●**

- Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Alternance)
- Portfolio S3 (alternance)

### > **Semestre 4**

#### > **Semestre 4 - Ressources BDMRC (Alternance) ●**

- Fondamentaux du management de l'équipe commerciale (Alternance)
- Relation client omnicanal (Alternance)

#### > **Semestre 4 - Ressources commun (Alternance) ●**

- Conception d'une campagne de communication (Alternance)
- Droit du travail (Alternance)
- Expression, communication, culture 4 (Alternance)
- Langue A : Anglais appliquée au commerce 4 (Alternance)
- Langue B : Espagnol appliquée au commerce 4 (Alternance)
- Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur (Alternance)
- Projet personnel et professionnel 4 (PPP) (Alternance)
- Stratégie Marketing (Alternance)

#### > **Semestre 4 - SAE BDMRC (Alternance) ●**

- Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel (Alternance)
- Mission en entreprise (Alternance) - RC\_S4

#### > **Semestre 4 - SAE commun (Alternance) ●**

- Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation (Alternance)
- Pilotage commercial d'une organisation (Alternance)
- Portfolio S4 (Alternance)

### > **Semestre 5**

#### > **Semestre 5 - Ressources BDMRC ●**

- Développement des pratiques managériales
- Management de la valeur client
- Marketing des services
- Pilotage de l'équipe commerciale
- RCN appliquées au business développement et au management de la relation client
- Stratégie e-commerce

#### > **Semestre 5 - Ressources BDMRC (Alternance) ●**

- Développement des pratiques managériales (Alternance)

- Management de la valeur client (Alernance)
- Marketing des services (Alernance)
- Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise (Alernance)
- Pilotage de l'équipe commerciale (Alernance)
- RCN appliquées au business développement et au management de la relation client (Alernance)
- Stratégie e-commerce (Alernance)

#### ➤ **Semestre 5 - Ressources Commun** ●

- Analyse financière
- Création graphique
- Droit des activités commerciales 2
- Expression, communication, culture 5
- Financement et régulation de l'économie
- Langue A : Anglais appliquée au commerce 5
- Langue B : Espagnol appliquée du commerce 5
- Négociateur dans des contextes spécifiques 1
- Projet personnel et professionnel 5 (PPP)
- Stratégie d'entreprise 1

#### ➤ **Semestre 5 - Ressources Commun (Alernance)** ●

- Analyse financière (Alernance)
- Création graphique (Alernance)
- Droit des activités commerciales 2 (Alernance)
- Expression, communication, culture 5 (Alernance)
- Financement et régulation de l'économie (Alernance)
- Langue A : Anglais appliquée au commerce 5 (Alernance)
- Langue B : Espagnol appliquée du commerce 5 (Alernance)
- Négociateur dans des contextes spécifiques 1 (Alernance)
- Projet personnel et professionnel 5 (PPP) (Alernance)
- Stratégie d'entreprise 1 (Alernance)

#### ➤ **Semestre 5 - SAE BDMRC** ●

- Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise

#### ➤ **Semestre 5 - SAE BDMRC (Alernance)** ●

- Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise (Alernance)

#### ➤ **Semestre 5 - SAE Commun** ●

- Portfolio S5

#### ➤ **Semestre 5 - SAE Commun (Alernance)** ●

- Portfolio S5 (Alernance)

### ➤ **Semestre 6**

#### ➤ **Semestre 6 - Ressource BDMRC** ●

- Management des comptes-clés (KAM)
- Nouveaux comportements des clients

#### ➤ **Semestre 6 - Ressource BDMRC (Alernance)** ●

- Management des comptes-clés (KAM) (Alernance)
- Nouveaux comportements des clients (Alernance)

#### ➤ **Semestre 6 - Ressources Commun** ●

- Création graphique 2
- Négociateur dans des contextes spécifiques 2
- Stratégie d'entreprise 2

**> Semestre 6 - Ressources Commun (Alternance) •**

- Création graphique 2 (Alternance)
- Négociateur dans des contextes spécifiques 2 (Alternance)
- Stratégie d'entreprise 2 (Alternance)

**> Semestre 6 - SAE BDMRC •**

- Stage BDMRC - S6

**> Semestre 6 - SAE BDMRC (Alternance) •**

- Mission en entreprise (Alternance) - RC S6

**> Semestre 6 - SAE Commun •**

- Business game
- Portfolio S6
- Responsabilité sociale et sociétale

**> Semestre 6 - SAE Commun (Alternance) •**

- Business game (Alternance)
- Portfolio S6 (Alternance)

**> Règlements et programmes**

↓ Programme national BUT TC [https://formations.univ-larochelle.fr/IMG/pdf/annexe\\_25\\_tc\\_but\\_annee\\_1\\_1411371.pdf](https://formations.univ-larochelle.fr/IMG/pdf/annexe_25_tc_but_annee_1_1411371.pdf)

↓ Calendrier alternance (promo 2023-2025) [https://formations.univ-larochelle.fr/IMG/pdf/calendrier-alternance-\\_but\\_2\\_-3\\_tc\\_brc.pdf](https://formations.univ-larochelle.fr/IMG/pdf/calendrier-alternance-_but_2_-3_tc_brc.pdf)

↓ Calendrier alternance (promo 2022-2024)  
[https://formations.univ-larochelle.fr/IMG/pdf/calendrier-alternance-\\_but3\\_tc\\_brc\\_promo\\_2022.pdf](https://formations.univ-larochelle.fr/IMG/pdf/calendrier-alternance-_but3_tc_brc_promo_2022.pdf)

**▶ ET APRÈS**

Informations présentées sous réserve de modifications

fichier généré le 11 juin 2025 10h01min