



B.U.T. TECHNIQUES Bac +3
DE COMMERCIALISATION (TC)
 BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT
 DE LA RELATION CLIENT

PRÉSENTATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) spécialité TC **forme en trois ans de futurs cadres intermédiaires** capables de s'adapter, d'évoluer et d'innover dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service.

Le parcours Business développement et management de la relation client vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

Métiers visés (H/F) :
 commercial,
 technico-commercial,
 chef de secteur,
 chargé de clientèle,
 responsable d'agence,
 responsable de SAV,
 responsable des ventes,...

En savoir + sur la formation

☎ 02 44 68 88 31
 🌐 www.iut.univ-angers.fr
 ✉ tc.iut@univ-angers.fr

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Enseignements transversaux communs

- Langues vivantes étrangères
- Techniques quantitatives et représentations
- Conduite et gestion de projet
- Ressources et culture numériques
- Expression communication culture
- Projet personnel et professionnel

Enseignements techniques communs

- Marketing
- Vente, négociation, prospection
- Communication commerciale
- communication digitale
- Stratégie d'entreprise, business model
- Économie
- Gestion comptable et financière
- Droit
- Management

Enseignements spécifiques

Parcours BDMRC
 Business développement et management de la relation client

- Marketing B to B
- Fondamentaux de la relation client
- Management de la relation client
- Relation client omnicanal
- Développement des pratiques managériales
- Management de la valeur client
- Marketing des services
- Pilotage de l'équipe commerciale
- Management des comptes-clés (KAM)
- Nouveaux comportements des clients



Possibilité de contrat de professionnalisation, sous conditions.

