



PRÉ-REQUIS

Sont admissibles : les étudiants qui ont validé les compétences nécessaires à leur passage du BUT 2 au BUT 3 en gestion des entreprises et administrations, les étudiants venant d'autres cursus dont la demande d'équivalences a été acceptée et/ou qui auront reçu un avis favorable de la commission d'admission « passerelle » ou commission ad hoc.



CONDITION D'ADMISSION

Dossier à remettre au responsable pédagogique et validation de la deuxième année de BUT TC.

Métiers visés

Les diplômés exerceront les métiers de la relation commerciale. Les apprentis suivant l'adaptation locale bancassurance en BUT3 se porteront naturellement vers les établissements bancaires (banque de détail, banque d'investissement), compagnies d'assurances, mutuelles.

- Chargé de clientèle professionnelle/privée (services, bancassurance), chargé d'affaires, gestionnaire de portefeuille clients
- Courtier, agent général d'assurances
- Responsable d'agence
- Chef de secteur
- Assistant commercial /Assistant export/ Assistant achat
- Chargé de marketing opérationnel
- Responsable avant-vente (middle-office)
- Responsable de service après-vente
- Responsable des ventes
- Responsable marketing direct
- Responsable de la relation client
- Business développeur

Entreprises partenaires

MGEN Assurances, Crédit Agricole, BNP, Société Générale, Crédit Lyonnais, Alliance, etc.

COMMERCE – COMMUNICATION
MANAGEMENT – MARKETING

BAC +3

COMMERCE – COMMUNICATION
MANAGEMENT – MARKETING
BUT TC BDMRC Sceaux



CONTACTS

Contacts filière

Géralde BIDEAU
gerald.bideau@universite-paris-saclay.fr

Secrétariat :
Valérie LHOSTE
valerie.lhoste@universite-paris-saclay.fr

Contacts CFA UNION

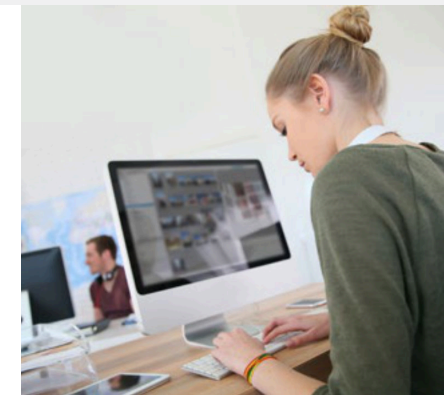
Pour toute information concernant l'apprentissage
et les conditions du contrat :
www.cfa-union.org

Conception : SandrineDorsemaine.com - Jan. 2024

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION : BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

université
PARIS-SACLAY
IUT DE SCEAUX



CFA
UNION

www.cfa-union.org

CFA
UNION



LIEU DE LA FORMATION

IUT de Sceaux
8 avenue Cauchy
91170 SCEAUX
www.iut-sceaux.universite-paris-saclay.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir 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 les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permet également de former les étudiants à des spécificités sectorielles, celles de la bancassurance essentiellement.



RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 an. Volume horaire à l'IUT : 416 heures.

Rythme d'alternance :

1 semaine IUT/1 semaine entreprise

Pour plus d'informations
sur le financement de nos formations

www.cfa-union.org
<http://site.cfa-union.org/pages/financement>



BAC +3 - BUT 3

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

BUT TC BDMRC



TYPE DE CONTRAT

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

Condition d'accueil et d'accès des publics en situation de Handicap. Pour plus d'informations : <http://site.cfa-union.org/pages/handicap>

PROGRAMME DE LA FORMATION

SEMESTRE 5	Marketing : Conduire les actions marketing Vente : Vendre une offre commerciale Business développement : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation Relation client : Manager la relation client	292 h
SEMESTRE 6	Marketing : Conduire les actions marketing Vente : Vendre une offre commerciale Business développement : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation Relation client : Manager la relation client	124 h
TOTAL		416 h