



BUT 2^{ÈME} ET 3^{ÈME} ANNÉE TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION PARCOURS BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT en contrat d'apprentissage

RNCP 35357



NIVEAU
DE DIPLÔME : BAC+3



LES PERSPECTIVES
MÉTIERS

- Attaché commercial
- Commercial, technico-commercial
- Conseiller clientèle
- Responsable relation clientèle
- Responsable de secteur
- Customer Relationship Manager (CRM)
- Chargé de clientèle e-commerce
- Téléconseiller
- Promoteur /animateur des ventes



OÙ EXERCER
L'ACTIVITÉ ?

- Tout type de commerce (Grande distribution, Grandes surfaces spécialisées, commerce de proximité, magasins de producteurs, digital retail)
- Société de services (banques, assurances, immobilier)
- Entreprises de production
- Entreprises de distribution de biens ou de services



LES MISSIONS EN ENTREPRISE

(Liste de missions non exhaustive)

Le parcours Business Développement et Management de la Relation Client permet de :

- Contribuer au développement de l'activité commerciale et du portefeuille clients
- Accroître le chiffre d'affaires de manière directe (nouveaux clients ou produits) ou de manière indirecte (marketing, communication), gérer ses marges
- Identifier les opportunités commerciales, développer des affaires, négocier
- Gérer des projets marketing, de communication, de partenariats dans une optique de développement du business
- Participer au lancement d'un produit /service
- Proposer un plan d'action commerciale sur une cible, gérer un budget commercial
- Prospecter, vendre, dans une optique de satisfaction client pour générer une relation durable, fidéliser

BUT 2^{ÈME} ET 3^{ÈME} ANNÉE TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION PARCOURS BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT en contrat d'apprentissage



LES COMPÉTENCES VISÉES

- Conduire les actions marketing et commerciales
- Vendre l'offre commerciale
- Communiquer sur l'offre commerciale
- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- Manager la relation client, maîtriser les logiciels spécifiques (GRC)



LA DURÉE DE LA FORMATION

- 2 ans (Accessible à partir de la 2^{ème} année du BUT en apprentissage)



PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION

- Validation des semestres du BUT TC 1^{ère} année ou être titulaire d'un Bac +1 dans une formation proche.
- Les titulaires d'un BTS (orienté Commerce-Vente) pourront intégrer la 3^{ème} année dans la limite des places disponibles après étude du dossier.



LES POURSUITES D'ÉTUDES

- Insertion professionnelle directe à l'issue du BUT 3
- Possibilité de poursuivre en Master (IAE, Université, École de commerce ou École spécialisée)

OÙ SUIVRE cette formation ?



IUT DE TOURS
29 rue du pont volant
37082 TOURS CEDEX2



En savoir + sur les enseignements

