



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

- Commercial, technico-commercial (après formation technique)
- Responsable de secteur, business developer,
- Responsable ou responsable adjoint d'un service consommateur, responsable relation clientèle,
- Customer Relationship Manager (CRM), responsable administration des ventes,
- Chargé de clientèle e-commerce, apporteur d'affaires,
- Téléconseiller, responsable centre d'appels,
- Conseiller clientèle (professionnels ou particuliers).



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

Le BUT TC parcours Business Développement et Management Relation Client forme aux différents métiers de la vente, aux fonctions de développement de l'action commerciale, de développement d'un portefeuille clients (fidélisation clientèle existante, conquête nouveaux clients).

Les apprentis peuvent exercer leurs fonctions dans tout type de secteur d'activité (Services, banque, finance, assurances, téléphonie, immobilier, industrie, web) et d'entreprises (grande entreprises, enseignes spécialisées, grossistes, agences) aussi bien en B to C, qu'en B to B.

Au cours de cette formation, l'apprenti sera capable de contribuer au développement commercial des produits ou services de l'entreprise, de gérer ses relations commerciales, d'organiser ses tournées clientèle, de suivre son secteur géographique, d'assurer le suivi de son portefeuille clients. Il maîtrisera les méthodes, les procédures et les outils de reporting à sa direction (suivi des commandes, tableaux de bord, indicateurs, agendas partagés).



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