BUT 2ème et 3ème année Techniques de commercialisation Parcours Business développement et management de la relation client (BUT TC 2 et 3 - Promotion 2023 2025)

REFERENCE : 11PB386L

Apprentissage CFA du SUP (contrats privés)

PRESENTATION DE LA FORMATION

Années universitaires 2023/2024 et 2024/2025

PEDAGOGIE	SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)
IUT du Creusot **Responsable pédagogique** Sandrine MORIN Enseignante, responsable alternance Tél : 06.23.09.08.38 sandrine.morin@u-bourgogne.fr	**Chargée de gestion de formation** Hélène PRETET / Tél : 03.80.39.51.98 **Chargée d'ingénierie de formation** Anne JORROT / Tél : 03.80.39.51.97 Adresse de contact **formation.continue-iut.lecreusot@u-bourgogne.fr**

OBJECTIFS

L'objectif de ce BUT est de former de futurs collaborateurs polyvalents qui interviennent dans toutes les étapes de la commercialisation et qui sont capables :

- D'occuper des fonctions d'encadrement dans le secteur commercial : négociation vente, négociation achat, gestion d'un portefeuille clients, animation de la force de vente…
- D'occuper des fonctions d'encadrement dans la grande distribution - De participer à la politique marketing d'une entreprise
- De mettre en place des actions d'ouverture à l'international
- De participer à des actions de communication…

La formation permet :
- L'entrée directe dans la vie professionnelle,
- Les poursuites d'études (cycle universitaire, écoles de commerce et poursuite d'études à l'étranger).

PUBLIC

Age limite d'accès à l'apprentissage : 29 ans révolus.

PRE-REQUIS

Les candidats doivent avoir validé les 3 compétences de la première du BUT TC au moment de l'entrée en formation :
• Marketing : Construire une offre commerciale simple ;
• Vente : Préparer un entretien de vente ;
• Communication commerciale : Structurer un plan de communication.

SEFCA : Service commun de Formations Continue et par Alternance - Université de Bourgogne
N° Siret : 192 112 373 00 589 - Numéro d'organisme de formation : 26.21.P0018.21
Maison de l'Université - Esplanade Erasme - BP 27877 - 21078 DIJON CEDEX
Tél : 03.80.39.51.80 - Fax : 03.80.39.51.85 - Courriel : formation.continue@u-bourgogne.fr

Et ne pas avoir eu de problème de comportement ou autre durant le stage de première année.
Pour les candidats « extérieurs » validation des résultats antérieurs et/ou de l'expérience professionnelle par la commission TC.

FORMATEURS

Enseignants et enseignants-chercheurs de l'Université de Bourgogne et intervenants professionnels.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée de la formation : 516 heures en BUT TC 2eme année et 418 heures en BUT TC 3ème année. Soit un total de 934 heures sur deux années.

Lieu de formation : IUT Le Creusot / Distanciel via Teams en cas de nécessité.

Rythme de la formation : cours les lundis et mardis à l'IUT du Creusot et le reste de la semaine en entreprise, sauf pour les deux premières semaines en septembre (cours du lundi au vendredi).

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Travaux dirigés et travaux pratiques.

MOYENS TECHNIQUES

Ordinateurs et logiciels;
Laboratoire de langues;
Centre de ressources - Bibliothèque Universitaire.

PROCESSUS DE SELECTION PEDAGOGIQUE ET DE RECRUTEMENT

Dates limites de dépôt des candidatures à l'IUT : mai. Prendre contact avec la responsable de l'alternance et/ou la Cheffe de département à l'IUT du Creusot et le SEFCA.
Sélection pédagogique (examen des candidatures par la commission pédagogique) : fin juin.
Après acceptation pédagogique et accord de recrutement par une entreprise :
. Le SEFCA et le CFA Sup prennent attache avec l'entreprise ou la structure d'accueil pour la mise en place du contrat d'apprentissage.
. Admission effective le jour de la signature du contrat dans la limite de la capacité d'accueil.

MODALITES D'EVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

Examens :
- Contrôle continu des connaissances.
- Soutenances orales pour présenter le travail réalisé en entreprise et valider les compétences prévues au Programme National.

COMPETENCES ACQUISES ET DEBOUCHES

3 compétences transverses en fil rouge sur les 3 ans :

- MARKETER : mettre en œuvre un plan marketing stratégique, élaborer une offre produit-service, distribuer par les canaux adéquats, adopter une posture citoyenne.
- VENDRE : mener une négociation commerciale, développer la performance commerciale au regard des objectifs attendus, conduire une action de prospection adaptée, maîtriser la communication verbale et non verbale.
- COMMUNIQUER : définir et mettre en œuvre la communication commerciale d'une organisation ou d'un produit, animer les réseaux sociaux, veiller à l'image de marque et à l'e-réputation.
+ des compétences adaptées à la spécialité choisie :
Business développement et management de la relation client : participer à la stratégie marketing et commerciale,

manager la relation client

Quels débouchés ?
Dans une agence de communication, de publicité, de marketing, dans la grande distribution, distribution spécialisée (sport, mode, bricolage, médicale…), banque, cabinet d'audit, assurance, agence événementielle, immobilier, industrie, etc…

Le BUT Techniques de Commercialisation permet d'entrer dans la vie active, avec tous les atouts d'une formation universitaire à vocation professionnelle, dans des secteurs d'activité variés pour exercer des métiers multiples (agents de vente commercialisant un produit, acheteurs, spécialistes de la préparation de la vente, des études de marché des circuits de distribution), business développer, chargé d'affaires, gestionnaire de portefeuille clients....

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

https://sefca.u-bourgogne.fr/alternance.html
http://iutlecreusot.u-bourgogne.fr/formations/4-dut/4-dut-test.html
https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail_alternance
https://www.francecompetences.fr/fiche/apprentissage-nouvelle-version-du-referentiel-comprenant-les-niveaux-de-prise-en-ch
http://cfasupbourgogne.fr/

Plus d'infos sur http://sefca.u-bourgogne.fr

SEFCA : Service commun de Formations Continue et par Alternance - Université de Bourgogne
N° Siret : 192 112 373 00 589 - Numéro d'organisme de formation : 26.21.P0018.21
Maison de l'Université - Esplanade Erasme - BP 27877 - 21078 DIJON CEDEX
Tél : 03.80.39.51.80 - Fax : 03.80.39.51.85 - Courriel : formation.continue@u-bourgogne.fr