BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION 2ème ET 3ème ANNÉE
Parcours Business developpemernt et management de la relation client

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Alternance en **Contrat d'apprentissage (Contrats privés)**

11PB386L

PROGRAMME DE LA FORMATION

Années Universitaires 2023/2024 et 2024/2025

PÉDAGOGIE	SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)
Responsable pédagogique Sandrine MORIN IUT du CREUSOT sandrine.morin@u-bourgogne.fr Tél : 06.23.09.08.38 /03.85.73.10.32	**Assistante de gestion administrative de la formation** Hélène PRETET **Chargée d'ingénierie de la formation** Anne JORROT DEBEAUFORT Alternance.sefca.lecreusot@u-bourgogne.fr

Contenu et horaires :

BUT 2 (S3 + S4)	
Expression, communication, culture	26
Anglais appliqué au commerce	28
LV B appliquée au commerce	26
Psychologie sociale du travail	16
Principes de la communication digitale	18
Conception d'une campagne de communication	18
Tableau de bord commercial	24
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	20
Entretien de vente	26
Environnement économique international	16
Etudes marketing	20
Stratégie marketing	20
Droit des activités commerciales	16
Droit du travail	16
Ressources et culture numériques	20
Techniques quantitatives et représentations	16

Fondamentaux de la relation client	22
Relation client omnicanale	22
Marketing Mix	22
Marketing B2B	22
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	22
SAE (Situation d'apprentissage et d'Evaluation)	66
Portfolio et PPP	14
	516

BUT 3 (S5 + S6)	
Expression, communication, culture	20
Anglais appliqué au commerce	20
LV B appliquée au commerce	14
Analyse financière	16
Financement et régulation de l'économie	14
Droit des activités commerciales	16
Négocier dans des contextes spécifiques	30
Stratégie d'entreprise	18
Stratégie marketing	14
Marketing des services	26
Ressources et culture numériques	20
Développement des pratiques managériales	24
Pilotage de l'équipe commerciale	24
Nouveaux comportements des clients	14
Management de la valeur client	22
Management des comptes-clés (KAM)	16
SAE Mettre en œuvre et piloter la stratégie client d'une entreprise	80
Portfolio et PPP	30
	418

Total des deux années : 934 heures