

Field of study **Management, Economy,  
Communication**

Training available in

Apprenticeship

Initial training

#### How to apply :

<https://www.univ-gustave-eiffel.fr/en/formation/applications-and-enrolment/applications>

#### Course venue :

Campus Marne la Vallée - Meaux - IUT Meaux 17 rue Jablino  
77100 Meaux

#### Calendar :

#### Contacts :

Arnaud LEMAIRE  
Chef de département  
arnaud.lemaire@univ-eiffel.fr  
Site de Meaux - Office 110

Karine LOPES

Academic secretary  
tc-dir.iut@univ-eiffel.fr  
Site de Meaux - Office 109

Florence BLANC

Academic secretary  
tc-dir.iut@univ-eiffel.fr  
Site de Meaux - Office 108

#### More information :

For further details :

<https://www.univ-gustave-eiffel.fr/international/etudiants-internationaux>

Service Information,

Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) :

[sio@univ-eiffel.fr](mailto:sio@univ-eiffel.fr) / Tel : +33 1 60 95 76 76



## University Technical Diploma Marketing Techniques Business Development and Customer Relationship Management



Institut Universitaire de Technologie (IUT)

University Technical Diploma BUT2 BUT3

#### TO GET THERE

Have validated a General or Technological Baccalauréat

#### ACQUIRED SKILLS

Knowing how to communicate in French and two foreign languages ; being approachable and a good listener ; understanding different distribution chains ; knowing how to set up a business plan ; knowing how to manage a budget ; knowing how to make a sales pitch ; being capable of analysing the national and international context and making the most of opportunities ; being an effective negotiator

#### YOUR FUTURE CAREER

Leads to : 3rd year of a vocational or regular BA, Business School or 3rd year abroad. BUT TC graduates are capable of finding jobs in the business sector such as marketing assistant, business advisor, advertising assistant or negotiator in the banking, insurance or real estate sector,.

#### BENEFITS OF THE PROGRAM

Classes are a combination of theoretical, technological and vocational studies. Possibility of 4th semester abroad (Canada, UK, Lithuania, Spain) TOEIC preparation.

More information



# PROGRAM

## SEMESTER 3

### UE 2.1 - Marketing (ECTS:7)

- R3.01 - Marketing Mix - 2
- R3.04 - Études Marketing - 3
- R3.05 - Environnement économique international
- R3.06 - Droit des activités commerciales - 1
- R3.07 - Techniques quantitatives & Représentations - 3
- R3.08 - Tableau de bord commercial
- R3.09 - Psychologie sociale du travail
- R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3
- Allemand
- Espagnol
- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.14 - Projet Perso Pro - 3
- SAE3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE3.02 SME - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE3.04 - Portfolio

### UE 2.2 - Vente (ECTS:7)

- R3.02 - Entretien de Vente
- R3.06 - Droit des activités commerciales - 1
- R3.07 - Techniques quantitatives & Représentations - 3
- R3.08 - Tableau de bord commercial
- R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3
- Allemand
- Espagnol
- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.14 - Projet Perso Pro - 3
- SAE3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE3.02 SME - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE3.04 - Portfolio

### UE 2.3 - Com Commerciale (ECTS:8)

- R3.03 - Principes de la Communication Digitale
- R3.06 - Droit des activités commerciales - 1
- R3.07 - Techniques quantitatives & Représentations - 3
- R3.08 - Tableau de bord commercial
- R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3
- Allemand
- Espagnol
- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.14 - Projet Perso Pro - 3
- SAE3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE3.02 SME - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE3.04 - Portfolio

### UE 2.4 Business Développement (ECTS:4)

- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.15 BDMRC - Mktg B2B
- SAE3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE3.03 BDMRC - Dvt Expertise Ciale
- SAE3.02 BDMRC - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE3.04 - Portfolio

### UE 2.5 - Relation Client (ECTS:4)

- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.16 BDMRC - Fondamentaux de la Relation Clt
- SAE3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE3.03 BDMRC - Dvt Expertise Ciale
- SAE3.02 BDMRC - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE3.04 - Portfolio

## SEMESTER 4

### UE 4.1 - Marketing (ECTS:6)

- R4.01 Stratégie Marketing
- R4.04 Droit du travail
- R4.05 Anglais appliqué au commerce
- R4.06 LVB appliquée au commerce
- R4.07 Expression communication culture
- SAE4.01 Evaluation de la performance du projet
- SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation
- SAE4.05 Stage MMPV
- SAE4.04 Portfolio

### UE 4.2 - Vente (ECTS:6)

- R4.02 - Négociation : rôle du vendeur
- R4.04 - Droit du Travail
- R4.05 - Anglais appliqué au commerce
- Allemand
- Espagnol
- R4.07 - Expression, Communication & Culture - 4
- R4.08 - Projet Perso Pro - 4
- SAE4.01 - Évaluation de la performance du projet
- SAE4.02 - Pilotage commercial d'une organisation
- SAE4.04 - Portfolio
- SAE4.05 - Stage SME

### UE 4.3 - Communication Commerciale (ECTS:6)

- R4.03 - Conception d'une campagne de communication
- R4.04 - Droit du Travail
- R4.05 - Anglais appliqué au commerce
- Allemand
- Espagnol
- R4.07 - Expression, Communication & Culture - 4
- R4.08 Projet Perso Pro - 4
- SAE4.01 Evaluation de la performance du projet
- SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation
- SAE4.04 Portfolio
- SAE4.05 Stage BDMRC

### UE 4.4 - Business Développement (ECTS:6)

- R4.04 - Droit du Travail
- R4.05 Anglais appliqué au commerce
- Allemand
- Espagnol
- R4.07 - Expression, Communication & Culture - 4
- R4.08 Projet Perso Pro - 4
- R4.09 BDMRC Fondamentaux du Management de l'Équipe commerciale
- SAE4.03 BDMRC Élaboration Plan d'actions commercial & relationnel
- SAE4.04 Portfolio
- SAE4.05 Stage BDMRC

### UE 4.5 - Relation Client (ECTS:6)

- R4.04 - Droit du Travail
- R4.05 Anglais appliqué au commerce
- Allemand
- Espagnol
- R4.07 - Expression, Communication & Culture - 4
- R4.08 Projet Perso Pro - 4
- R4.10 BDMRC Relation Client omnicanal
- SAE4.03 BDMRC Élaboration Plan d'actions commercial & relationnel
- SAE4.04 Portfolio
- SAE4.05 Stage BDMRC

**SEMESTER 5****UE 5.1 - Marketing**

- R5.01 - Stratégie d'entreprise 2
- R.5.03 - Financement et régulation de l'économie
- R5.04 - Droit des activités commerciales
- R5.05 - Analyse financière
- R5.06 - Anglais appliqué au commerce
- R5.07 - LVB
- R5.08 - Expression communication culture
- R5.09 - PPP-5
- PORTFOLIO S5
- SAE5 MMPV 01 Approche omnicanal du point de vente

**UE 5.2 - Vente**

- R5.02 - Négocier dans des contextes spécifiques
- R5.04 - Droit des activités commerciales
- R5.05 - Analyse financière
- R5.06 - Anglais appliqué au commerce
- R5.07 - LVB
- R5.08 - Expression communication culture
- R5.09 - PPP-5
- PORTFOLIO S5
- SAE5 MMPV 01 Approche omnicanal du point de vente

**UE 5.4 Business Développement (ECTS:7)**

- R5.06 - Anglais appliqué au commerce
- R5.07 - LVB
- R5.09 - PPP-5
- P+D49:Y55ORTFOLIO S5
- R5.BDMRC.10 RCN appliquées au business développement et management de la relation client
- R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales
- R5.BDMRC.12 Management de la valeur client
- R5.BDMRC.13 Marketing des services
- R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale
- SAE.BDMRC.01 Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client

**UE 5.5 Relation client (ECTS:7)**

- R5.06 - Anglais appliqué au commerce
- R5.07 - LVB
- R5.09 - PPP-5
- PORTFOLIO S5
- R5.BDMRC.10 RCN appliquées au business développement et management de la relation client
- R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales
- R5.BDMRC.12 Management de la valeur client
- R5.BDMRC.13 Marketing des services
- R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale
- SAE.BDMRC.01 Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client

**SEMESTER 6****UE 6.1 Marketing**

- R6.01 - Stratégie d'entreprise 2
- R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques 2
- PORTFOLIO S6
- STAGE.MMPV - Stage marketing et management du point de vente S6

**UE 6.2 Vente**

- R6.01 - Stratégie d'entreprise 2
- R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques 2
- PORTFOLIO S6
- STAGE.MMPV - Stage marketing et management du point de vente S6

**UE 6.4 Business Développement (ECTS:10)**

- R6.01 - Stratégie d'entreprise 2
- R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques 2
- PORTFOLIO S6
- R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)
- R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients
- STAGE.BDMRC - Stage business développement et management de la relation client S6

**UE 6.5 Relation Client (ECTS:10)**

- R6.01 - Stratégie d'entreprise 2
- R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques 2
- PORTFOLIO S6
- R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)
- R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients