Université Gustave Eiffel

Management, économie et gestion, communication

Formation disponible en

Formation en alternance | Formation initiale

Modalités de candidature :
Sur admission via la 1ère année du BUT

Pour candidater :
https://www.univ-gustave-eiffel.fr/la-formation/candidatures-et-inscriptions/candidatures

RNCP : 35357

Lieux de formation :
Campus Marne la Vallée - Meaux - IUT Meaux 17 rue Jablinot 77100 Meaux

Calendrier :

Contacts :
Daliba DIARRA
Cheffe de département
tc.iut@listes.univ-eiffel.fr
Site de Meaux - Bureau 110

Grégory MARCK

Coordinateurs pédagogiques
Site de Champs - CFA

Karine LOPES
Secrétaire pédagogique
tc.iut@listes.univ-eiffel.fr
Site de Meaux - Bureau 109

Florence BLANC
Secrétaire pédagogique
tc.iut@listes.univ-eiffel.fr
Site de Meaux - Bureau 108

Alma MALKANOVIC
Assistante pédagogique
01 64 61 27 51
scolarité@cfadescartes.fr
Site de Champs - CFA

Plus d'informations :
Service Information,
Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) :

sio@univ-eiffel.fr / Tel : +33 1 60 95 76 76

Université Gustave Eiffel | IUT Marne-la-Vallée

DESCARTES CFA SUP Paris Est | Marne-la-Vallée

Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation
Business développement et management de la relation client (BDMRC)

BUT CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT

Institut Universitaire de Technologie (IUT)

Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) BUT2 BUT3

POUR Y ACCÉDER

BUT 1 Business développement et management de la relation client - option Marketing & Management du Point de Vente

COMPÉTENCES VISÉES

Savoir communiquer y compris dans une langue étrangère.
Avoir le goût du contact et savoir être à l'écoute.
Connaître les différents circuits de distribution.
Savoir mettre en œuvre une politique commerciale.
Savoir gérer un budget commercial.
Savoir élaborer un argumentaire de vente.
Être capable d'analyser sur le plan national et international et de détecter les opportunités.
Savoir négocier avec ses interlocuteurs.

APRÈS LA FORMATION

Poursuite d'études en licences, écoles de commerce, 3e année à l'étranger.
Les étudiants sont à même de trouver un emploi dans le domaine commercial tel que négociateur (banque, assurance, immobilier), assistant marketing, conseiller commercial, assistant publicitaire, chargé de clientèle.

LES PLUS DE LA FORMATION

L'enseignement est axé sur la formation théorique et sur la polyvalence des cours technologiques et professionnels. Possibilité de séjour à l'étranger au semestre 4. Différentes destinations sont disponibles : Canada, Angleterre, Espagne, Lituanie. Préparation TOEIC Partenariat IAE Gustave Eiffel

Plus d'informations

DOCUMENT NON CONTRACTUEL

PROGRAMME

ANNÉE

Business developpement

U3 : S3 Business developpement
- Marketing B2B
- Ressources et culture numérique
- Expression, communication & culture
- SAE Création ou reprise d'entreprise
- SAE Développement expertise commerciale
- Portfolio
- SAE Pilotage projet transverse

U4 : S4 Business developpement
- Anglais
- Expression. Communication & Culture
- Espagnol
- Projet personnel professionnel
- Portfolio
- Stage
- Fondamentaux du management équipe commerciale
- SAE Elaboration plan actions com & relationnel

Communication commerciale

U3 : S3 Communication commerciale
- Droit des activités commerciales
- Principes de la communication digitale
- Techniques quantitatives & représentations
- Tableaux de bord commercial
- Anglais
- Ressources et culture numérique
- Expression, communication & culture
- Espagnol
- Projet personnel professionnel
- SAE Création ou reprise d'entreprise
- Portfolio
- SAE Pilotage projet transverse

U4 : S4 Communication commerciale
- Droit au travail
- Conception d'une campagne de communication
- Anglais
- Expression, communication & culture
- Espagnol
- SAE Evaluation de la performance de projet
- SAE Pilotage commercial d'une organisation
- Portfolio
- Stage

Marketing

U3 : S3 Marketing
- Marketing mix
- Droit des activités commerciales
- Etudes marketing
- Environnement économique international
- Techniques quantitatives & représentations
- Psychologie sociale du travail
- Tableaux de bord commercial
- Anglais
- Ressources et culture numérique
- Expression, communication & culture
- Espagnol
- Projet personnel professionnel
- SAE Création ou reprise d'entreprise
- Portfolio
- SAE Pilotage projet transverse

U4 : S4 Marketing
- Stratégie marketing
- Droit du travail
- Anglais
- Expression, communication & culture
- Espagnol
- SAE Evaluation de la performance de projet
- SAE Pilotage commercial d'une organisation
- Portfolio
- Stage

Relation Client

U3 : S3 Relation Client
- Fondamentaux de la relation client
- Ressources et culture numérique
- Expression, communication & culture
- SAE Création ou reprise d'entreprise
- SAE Développement expertise commerciale
- Portfolio
- SAE Pilotage projet transverse

U4 : S4 Relation client
- Relation client omnicanal
- Anglais
- Expression, communication & culture
- Espagnol
- Projet personnel professionnel
- SAE Elaboration plan actions com & relationnel
- Portfolio
- Stage

Vente

U3 : S3 Vente
- Entretien de vente
- Droit des activités commerciales
- Techniques quantitatives & représentations
- Tableaux de bord commercial
- Anglais
- Ressources et culture numérique
- Expression, communication & culture
- Espagnol
- Projet personnel professionnel
- SAE Création ou reprise d'entreprise
- Portfolio
- SAE Pilotage projet transverse

U4 : S4 Vente
- Droit du travail
- Négociation: rôle du vendeur
- Anglais
- Expression, communication & culture
- Espagnol
- SAE Evaluation de la performance de projet
- SAE Pilotage commercial d'une organisation
- Portfolio
- Stage

ANNÉE

Business developpement

S5 Business developpement
- Marketing des services
- Management de la valeur client
- Pilotage de l'équipe commerciale
- Développement des pratiques managériales
- Appliquees au business developpement
- Anglais
- Ressource & culture numérique
- Espagnol
- Projet personnel professionnel
- SAE Pilotage de la stratégie client
- Portfolio

S6 Business developpement
- Stratégie d'entreprise
- Négocier dans des contextes spécifiques
- Nouveaux comportements des clients
- Management des comptes clés (KAM)
- Appliquees au business developpement
- Portfolio
- Stage

Marketing

S5 Marketing
- Stratégie d'entreprise
- Financement et régulation de l'économie
- Analyse financière
- Droit des activités commerciales
- Anglais
- Expression, communication & culture
- Espagnol
- Projet personnel professionnel
- SAE Pilotage de la stratégie client
- Portfolio

S6 Marketing
- Stratégie d'entreprise
- Négocier dans des contextes spécifiques
- Portfolio
- Stage

Relation client

S5 Relation client
- Marketing des services
- Management de la valeur client
- Pilotage de l'équipe commerciale
- Développement des pratiques managériales
- Appliquees au business developpement
- Anglais
- Ressource & culture numérique
- Espagnol
- Projet personnel professionnel
- SAE Pilotage de la stratégie client
- Portfolio

S6 Relation client
- Stratégie d'entreprise
- Négocier dans des contextes spécifiques
- Nouveaux comportements des clients
- Management des comptes clés (KAM)
- Portfolio
- Stage

Vente

S5 Vente
- Négocier dans des contextes spécifiques
- Analyse financière
- Droit des activités commerciales
- Anglais
- Expression, communication & culture
- Espagnol
- Projet personnel professionnel
- SAE Pilotage de la stratégie client
- Portfolio

S6 Vente
- Stratégie d'entreprise
- Négocier dans des contextes spécifiques
- Portfolio
- Stage