

Modalités de candidature :

Sur admission via la 1^{ère} 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

scolarite@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



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



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, 3^e 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



PROGRAMME

SEMESTRE 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

SEMESTRE 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

SEMESTRE 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 - Négociateur 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

SEMESTRE 6

UE 6.1 Marketing

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