

BUT Techniques de commercialisation parcours Business développement et management de la relation client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

UNIVERSITE DE LIMOGES
Direction de la Formation Continue et de l'apprentissage
05.55.14.90.70
dfc@unilim.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Être détenteur d'un bac général ou technologique (STMG) ou d'un titre admis en dispense (DAEU...) VAE, VAPP, reprise d'études Réorientation : modalités sur demande au secrétariat Candidature Parcoursup

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation forme en trois ans des cadres intermédiaires capables d'exercer des métiers de la commercialisation des services et des biens sur les marchés nationaux ou internationaux. Ils pratiquent tous les types de distribution et maîtrisent toutes les techniques de vente. Le B.U.T. est un diplôme construit sur une approche par compétences. Grâce à ce processus d'apprentissage, l'étudiant sera formé à la fois par une pédagogie par projets, des mises en situation professionnelle pour l'aider à cerner la diversité des métiers, et par un ensemble de cours magistraux, travaux dirigés et travaux pratiques pour lui offrir les supports théoriques et pratiques indispensables à son épanouissement futur. Trois parcours sont proposés à Limoges à partir de la 2ème année : -Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - Marketing et Management du Point de Vente - Business développement et management de la relation client

Contenu et modalités d'organisation

Compétences Le titulaire du B.U.T. TC devra acquérir les compétences suivantes : • Conduire les actions marketing • Vendre une offre commerciale • Communiquer l'offre commerciale Enseignements A ces compétences communes acquises pendant les 3 années de formation s'ajoutent des compétences métier selon le parcours choisi : • Gérer une activité digitale + Développer un projet e-business (parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat) • Manager une équipe commerciale en point de vente + Piloter un point de vente, un rayon ou un assortiment (parcours Marketing et management du point de vente) • Développer l'activité commerciale + Engager les clients dans une relation durable (parcours Business développement et management de la relation client)

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00235814	du 01/09/2021 au 30/06/2024	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES		  	
00259276	du 01/09/2022 au 30/06/2025	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES		  	
00375161	du 01/09/2023 au 31/08/2026	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES		Non éligible	

00375160

du 01/09/2023 au
31/08/2026

Limoges (87)

UNIVERSITE DE
LIMOGES

MON
COMPTE
FORMATION

FPC

00426686

du 01/09/2024 au
31/08/2027

Limoges (87)

UNIVERSITE DE
LIMOGES

Non
éligible

Contrat
app