

# 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  
Salaré(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)

### Durées de la formation

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	(87)	UNIVERSITE DE LIMOGES		  	
00259276	du 01/09/2022 au 30/06/2025	(87)	UNIVERSITE DE LIMOGES		  	
00375161	du 01/09/2023 au 31/08/2026	(87)	UNIVERSITE DE LIMOGES		Non éligible	

00375160

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

(87)

UNIVERSITE DE  
LIMOGES

MON  
COMPTE  
FORMATION

FPC

00426686

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

(87)

UNIVERSITE DE  
LIMOGES

Non  
éligible

Contrat  
app