

# 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 BORDEAUX - IUT DE BORDEAUX - SITE DE PERIGUEUX  
Elsa DEHONT  
05.53.02.58.60  
fca-rea@iut.u-bordeaux.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 :

Pas de conditions d'accès réglementaires particulières

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Le BUT Techniques de commercialisation (TC) permet d'aborder toutes les notions commerciales, marketing et managériales qui guident les décisions des entreprises et des organisations : réaliser des études de marchés, construire un plan de marchéage, créer une identité de marque, créer des outils de communication, prospecter, mener un entretien de vente, fidéliser, manager un événement, etc. Deux parcours sont proposés à partir de la deuxième année : Business développement et management de la relation client ou Stratégie de marque et événementiel. En formation initiale le BUT Techniques de commercialisation (TC) est polyvalent et permet l'insertion dans tous les secteurs de l'activité économique ou la poursuite d'études vers un master à l'université ou en école de commerce ou de communication.

## Contenu et modalités d'organisation

Blocs de compétences : -Comprendre le marché et ses évolutions; -Participer à la stratégie marketing et commerciale; -Conduire des actions marketing; -Élaborer une identité de marque; -Communiquer sur l'offre commerciale; -Vendre une offre commerciale; -Manager la relation client; -Manager un projet événementiel. Pour plus de détails, se référer au site internet 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
00352485	du 31/08/2023 au 31/08/2026	Périgueux (24)	UNIVERSITE DE BORDEAUX - IUT DE BORDEAUX - SITE DE PERIGUEUX		<b>MON COMPTE FORMATION</b>	FPC
00438282	du 02/09/2024 au 27/08/2027	Périgueux (24)	UNIVERSITE DE BORDEAUX - IUT DE BORDEAUX - SITE DE PERIGUEUX		<b>MON COMPTE FORMATION</b>	FPC

00461315

du 02/09/2024 au  
29/08/2025

Périgueux  
(24)

UNIVERSITE DE  
BORDEAUX - IUT DE  
BORDEAUX - SITE  
DE PERIGUEUX

Non  
éligible



00591070

du 08/09/2025 au  
07/07/2026

Périgueux  
(24)

UNIVERSITE DE  
BORDEAUX - IUT DE  
BORDEAUX - SITE  
DE PERIGUEUX

Non  
éligible



00591195

du 08/09/2025 au  
10/07/2028

Périgueux  
(24)

UNIVERSITE DE  
BORDEAUX - IUT DE  
BORDEAUX - SITE  
DE PERIGUEUX

MON  
COMPTE  
FORMATION

