

BUT Techniques de commercialisation

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

IFRIA NOUVELLE AQUITAINE
MAILLET Ingrid
05.56.38.38.08
ingrid.maillet@ifria-aquitaine.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
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

BUT Techniques de Commercialisation Parcours : Business Développement et Management de la relation client Le titulaire d'un BUT Techniques de Commercialisation se verra formé à devenir cadre intermédiaire, capable d'exercer des métiers de la commercialisation des services et des biens sur les marchés nationaux ou internationaux. Il pratique tous les types de distribution et maîtrise toutes les techniques de vente.

Contenu et modalités d'organisation

OBJECTIFS DE LA FORMATION Le titulaire d'un BUT Techniques de Commercialisation parcours Business Développement et Management de la relation client devra acquérir les compétences suivantes : Conduire les actions marketing Vendre une offre commerciale Communiquer l'offre commerciale A ces compétences communes acquises pendant les 3 années de formation s'ajoutent des compétences métier selon le parcours choisi : Pour le parcours Business Développement et Management de la relation client, Développer l'activité commerciale Engager les clients dans une relation durable **CONTENU DE LA FORMATION** Exemples d'enseignements proposés par la formation en BUT 2 : Marketing / Communication Entretien de vente Principe de la communication digitale Environnement économique international Droit des activités commerciales Psychologie sociale du travail Anglais appliqué au commerce Fondamentaux de la relation client Démarche de création ou de reprise d'entreprise Développer une expertise commerciale en effectuant un diagnostic de la stratégie client d'un secteur Négociation rôle de l'acheteur et du vendeur Droit du travail Fondamentaux du management de l'équipe commerciale Relation client omnicanale Pilotage commercial d'une organisation

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)

Et après ?

Suite de parcours

A l'issue du BUT Techniques de commercialisation, les diplômés peuvent occuper des fonctions commerciales en marketing, vente et communication. Ils exercent des métiers tels que : Commercial Chargé de clientèle Acheteur – Assistant export Attaché commercial Chef de projet marketing Chef de secteur Technico-commercial Promoteur des ventes Commercial expert **POURSUITE D'ETUDES** Master I et II en commerce, vente, marketing, gestion et administration des entreprises.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00439087	du 01/09/2024 au 30/09/2026	Limoges (87)	IFRIA NOUVELLE AQUITAINE		Non éligible	
00439174	du 01/09/2024 au 30/09/2026	La Rochelle (17)	IFRIA NOUVELLE AQUITAINE		Non éligible	
00439086	du 01/09/2024 au 30/09/2026	Bayonne (64)	IFRIA NOUVELLE AQUITAINE		Non éligible	
00510791	du 01/09/2025 au 31/08/2027	Limoges (87)	IFRIA NOUVELLE AQUITAINE		Non éligible	