

# BUT techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client

## Financement



Formation professionnelle initiale  
Sous statut scolaire lycée / supérieur

## Organisme responsable et contact

LA ROCHELLE UNIVERSITÉ  
05.46.45.91.14

## Accès à la formation

### Publics visés :

Elève sous statut scolaire

### Sélection :

Dossier

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

### Conditions d'accès :

-

### Prérequis pédagogiques :

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Diplôme national de niveau 6 (bac + 3), le BUT TC (techniques de commercialisation) forme des commerciaux polyvalents, capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un produit ou d'un service : de l'étude de marché à la vente, en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le BUT TC propose dès la 2e année cinq parcours différents : business développement et management de la relation client ; business international : achat et vente ; marketing digital, e-business et entrepreneuriat ; marketing et management du point de vente ; stratégie de marque et événementiel. Le parcours business développement et management de la relation client prépare les élèves au développement de l'activité commerciale, tout en veillant à la satisfaction client. Ces futurs diplômés acquièrent ainsi les connaissances et compétences nécessaires pour participer à la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise et pour manager la relation client. Les débouchés se situent principalement au sein des équipes commerciales de tout type d'entreprise industrielle, de service ou de distribution dans des secteurs d'activité extrêmement variés.

## Contenu et modalités d'organisation

[https://cache.media.education.gouv.fr/file/SP4-MESRI-26-5-2022/16/6/spe617\\_annexe25\\_1426166.pdf](https://cache.media.education.gouv.fr/file/SP4-MESRI-26-5-2022/16/6/spe617_annexe25_1426166.pdf)

Commentaires sur la durée hebdomadaire

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

Commentaires sur la formation personnalisable

## 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

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00600982	du 01/09/2025 au 30/06/2028	La Rochelle (17)	IUT		Non éligible	