

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 PAU ET DES PAYS DE L'ADOUR
Service Alternance - DFTLV
05.59.40.78.88
alternance@univ-pau.fr

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Formation accessible aux bacs généraux et bacs technologiques (STMG) via Parcoursup : <https://www.parcoursup.fr> La sélection repose sur l'étude du dossier (résultats scolaires depuis la classe de première) et un entretien oral (motivation + tests de culture générale et de langue). En fonction des places disponibles, une intégration en 2e année de BUT TC est possible pour les étudiants : Ayant validé une L1 économie gestion ou un BTS en gestion ou commerce La sélection se fait sur dossier et entretien. Pour postuler : candidut.fr Pour postuler en 3e année de BUT Techniques de commercialisation / Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat : être titulaire d'un BTS NDRC ou une L2 Eco-gestion et compléter un dossier sur Candlut.

Prérequis pédagogiques :

Toutes les spécialités des bacs généraux peuvent convenir mais les spécialités très adaptées sont : Sciences économiques Mathématiques Histoire, géographie et sciences politiques Langues, littératures et cultures étrangères Numérique et sciences informatiques. Compétences recommandées : Motivation, curiosité, ouverture d'esprit, implication, intérêt dans les matières... Goût du challenge, dynamisme, adaptabilité, réactivité, polyvalence, esprit d'équipe et d'initiative... Respect, rigueur, bonne humeur...

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Cette formation, proposée à l'IUT de Bayonne et du Pays Basque, permet de recevoir un solide bagage : en marketing, marketing digital, négociation, gestion, distribution, commerce international, management d'équipe, en économie, droit, statistiques et probabilités, RSE, en langues étrangères, expression et TIC (techniques de l'information et de la communication). En 2ème année, les étudiants pourront choisir un parcours. Le parcours Business développement et management de la relation client vise à former les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtrir une relation durable. Ce parcours repose sur deux compétences spécifiques : Compétence 1 – Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation Compétence 2 - Manager la relation client Ce parcours permettra de former les étudiants à des spécificités sectorielles. Il vise tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client : Business developer (chargé d'affaires), Gestionnaire de portefeuille clients, ...

Contenu et modalités d'organisation

Le Bachelor Techniques de commercialisation est organisé en six semestres et en blocs de compétences. Les étudiants suivent trois blocs de compétences communs répartis sur 3 ans. En 2ème année, deux blocs de compétences spécifiques complètent la formation en fonction du parcours choisi. La formation dispense 1800 heures d'enseignement réparties sur 3 ans. Tout au long de la formation, l'étudiant réalise des projets tutorés permettant de mettre en œuvre les compétences acquises. Les projets sont encadrés par les enseignants et menés par une équipe d'étudiants. Projets internes : Gala, Compétitions réseau TC France, Communication, Réseau des anciens, Uhaïna. Projets associatifs : Greens de l'espoir, Water Family, 4L Trophy, Action contre la faim, Otsokop. Projets d'entreprise : réalisations d'études et enquêtes, organisation d'événements et actions de communication, phoning... Les projets tutorés donnent lieu à la rédaction d'un rapport et à une soutenance collective de projet.

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

Métiers : Commercial, chargé de clientèle tous secteurs (banque, assurance, immobilier, industrie, agroalimentaire, transports, tourisme, organismes de conseil...) POURSUITE D'ÉTUDES (sur dossier ou concours) : Masters (universités dont IAE), Écoles de commerce

Calendrier des sessions

Numéro Carif

Dates de formation

Ville

Organisme de formation

Type d'entrée

CPF

Modalités

00648206

du 01/09/2026 au
31/08/2028

Bayonne (64)

UNIVERSITE DE PAU
ET DES PAYS DE
L'ADOUR

Non
éligible

Contrat
app