

BUT Techniques de Commercialisation parcours Business développement et management de la relation client

Document généré automatiquement le 04/05/2026 à 14:23 à partir des informations déclarées par l'organisme de formation sur Rafael Pro, depuis <https://rafael.cap-metiers.pro>

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Référence : 202510350719
Financier : Financement individuel
Numéro de marché : n.c.
Dispositif : Non conventionnée / sans dispositif
Domaine : Commerce, marketing, finance
Niveau requis : Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)
Parcours personnalisable : Oui

CERTIFICATION

Certifiante : Oui

Code	Certification visée	Code répertoire
110097	BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client	RNCP 35357

TYPE DE FORMATION

Professionnelle initiale	Professionnelle continue	Apprentissage	Contrat de professionnalisation
		✓	

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100 % présentiel	100 % distanciel	Mixte
✓		

LIEUX DE FORMATION (DÉPARTEMENTS)

16	17	19	23	24	33	40	47	64	79	86	87
								✓			

INFORMATIONS IMPORTANTES

Les informations présentées sont déclarées par l'organisme de formation, sous sa responsabilité. Elles sont données à titre indicatif et valables à la date de publication. Cette fiche n'a pas de valeur contractuelle. Cap Métiers Nouvelle-Aquitaine ne saurait être tenu responsable des conséquences liées à l'utilisation ou à l'interprétation des informations déclarées par l'organisme de formation.

Retrouvez tous les contacts et l'ensemble des informations sur www.cmaformation-na.fr

[Voir la fiche sur CMAFormation](#)

Ou rendez-vous sur le site de CMAFormation et renseignez la référence **202510350719** dans la zone de recherche.