

## Domaine

Droit, Économie, Gestion

## Modalités de formation

Formation initiale

Formation continue

## Lieu(x) de formation

Institut Universitaire de Technologie de l'Oise (site de Creil)

## Candidature

[https://www.u-](https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/)

[picardie.fr/formation/candidater-s-](https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/)

[inscrire/](https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/)

## Formation continue

Demander une étude personnalisée de financement : <https://www.u-picardie.fr/formation/formation-professionnelle-continue/financer-son-projet-formation>

En savoir plus sur la Formation continue : <https://www.u-picardie.fr/sfcu/>

# BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (CREIL) BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

## Références & certifications

### Autres informations

Les objectifs de la formation BUT TC et de ses 5 spécialités proposées :

Le BUT TC a pour vocation de former des techniciens supérieurs spécialisés susceptibles de s'intégrer tant dans des entreprises industrielles, commerciales que des administrations ou associations.

A l'issue d'une première année plus généraliste, l'apprenant devra choisir entre plusieurs spécialités :

- Marketing digital, E-business & entrepreneuriat (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale, et sur le campus de Creil : en formation initiale ou en alternance)
- Business international : achat et vente (NB : parcours non proposé à l'IUT de l'Oise)
- Business développement et management de la relation client (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale ou en alternance, et sur le campus de Creil : en alternance)
- Marketing et management du point de vente (parcours proposé sur le campus de Beauvais, en formation initiale)
- Stratégie de marque et événementiel (parcours proposé sur le campus de Creil, en formation initiale)

## Programme

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
<b>COMPÉTENCE 1 MARKETING - NIVEAU 1</b>					<b>22</b>
- UE 11					11
- Portfolio S1	5		5		
- R1-11 Langue A : anglais du commerce 1	24		15	9	
- R1-12 LVB du commerce 1	24		15	9	
- R1-13 Ressources et culture numériques 1	24		24		
- R1-14 Expression, Communication et Culture 1	24		24		
- R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1	15		15		
- R1-1 Fondamentaux du marketing	40		40		
- R1-4 Etudes marketing 1	20		20		
- R1-5 Environnement économique de l'entreprise	20	5	15		
- R1-6 Environnement juridique de l'entreprise	20	5	15		
- R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1	20	5	15		
- R1-8 Eléments financiers de l'entreprise	14	4	10		
- R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	14	4	10		
- SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché	20	6	14		
- UE 21					11
- Stage S2					
- Portfolio S2	5		5		
- R2-10 Gestion et conduite de projet	10		10		

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2	25		15	10	
- R2-12 Langue B du commerce 2	25		15	10	
- R2-13 Ressources et culture numériques 2	20		20		
- R2-14 Expression, Communication et Culture 2	25		25		
- R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2	10		10		
- R2-1 Marketing mix 1	20	5	15		
- R2-4 Etudes marketing 2	20		14	6	
- R2-5 Relations contractuelles commerciales	20	5	15		
- R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2	25	5	20		
- R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple	25	20	5		
- R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution	15	5	10		
- SAE2-1 Marketing : marketing mix	27	6	21		
- SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC	5		5		
<b>COMPÉTENCE 2 VENTE - NIVEAU 1</b>					<b>22</b>
- UE 12					11
- Portfolio S1					
- R1-10 Initiation à la conduite de projet	8		8		
- R1-13 Ressources et culture numériques 1					
- R1-14 Expression, Communication et Culture 1					
- R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					
- R1-2 Fondamentaux de la vente	28		8	20	
- R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1					
- R1-8 Eléments financiers de l'entreprise					
- SAE1-2 Vente - Démarche de prospection	15	4	11		
- UE 22					11
- Stage S2					
- Portfolio S2					
- R2-10 Gestion et conduite de projet					
- R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2					
- R2-12 Langue B du commerce 2					
- R2-13 Ressources et culture numériques 2					
- R2-14 Expression, Communication et Culture 2					
- R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					
- R2-2 Prospection et négociation	25		25		
- R2-5 Relations contractuelles commerciales					
- R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2					
- R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple					
- R2-9 Psychologie sociale	20		20		
- SAE2-2 Vente - Initiation au jeu de rôle de négociation	20	4	16		

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					
<b>COMPÉTENCE 3 COMMUNICATION COMMERCIALE - NIVEAU 1</b>					<b>16</b>
- UE 13					8
- Portfolio S1					
- R1-10 Initiation à la conduite de projet					
- R1-11 Langue A : anglais du commerce 1					
- R1-12 LVB du commerce 1					
- R1-13 Ressources et culture numériques 1					
- R1-14 Expression, Communication et Culture 1					
- R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					
- R1-3 Fondamentaux de la communication commerciale	20		20		
- R1-4 Etudes marketing 1					
- R1-6 Environnement juridique de l'entreprise					
- SAE1-3 Com com - Création d'un support Print	20	6	14		
- UE 23					8
- Stage S2					
- Portfolio S2					
- R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2					
- R2-12 Langue B du commerce 2					
- R2-13 Ressources et culture numériques 2					
- R2-14 Expression, Communication et Culture 2					
- R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					
- R2-3 Moyens de la communication commerciale	20		20		
- R2-5 Relations contractuelles commerciales					
- R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2					
- R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple					
- R2-9 Psychologie sociale					
- SAE2-3 Com com : élaboration d'un plan de communication	17	6	11		
- SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
<b>COMPÉTENCE 1 MARKETING - NIVEAU 2</b>					<b>13</b>
- UE 31					7
- Portfolio S3	10		10		
- R3-10 Anglais appliqué au commerce 3	17		10	7	
- R3-11 LV B appliquée au commerce 3	16		10	6	
- R3-12 Ressources et culture numériques 3	20		20		
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3	15		15		
- R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3	10		10		
- R3-1 Marketing Mix 2	20		20		

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- R3-4 Etudes Marketing 3	15		15		
- R3-5 Environnement économique international	15	5	10		
- R3-6 Droit des activités commerciales 1	15	5	10		
- R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3	15	5	10		
- R3-8 Tableau de bord commercial	15		15		
- R3-9 Psychologie sociale du travail	12		12		
- SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC	20		20		
- SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	32		32		
- UE 41					6
- Portfolio S4	15		15		
- R4-1 Stratégie marketing	15		15		
- R4-4 Droit du travail	10		10		
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4	15		10	5	
- R4-6 LV B appliquée au commerce 4	15		10	5	
- R4-7 Expression, communication, culture 4	15		15		
- SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant	15		15		
- SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation	10		10		
- Stage BUT2	10		10		
<b>COMPÉTENCE 2 VENTE - NIVEAU 2</b>					<b>13</b>
- UE 32					7
- Portfolio S3					
- R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					
- R3-11 LV B appliquée au commerce 3					
- R3-12 Ressources et culture numériques 3					
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
- R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3					
- R3-2 Entretien de vente	20		20		
- R3-6 Droit des activités commerciales 1					
- R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3					
- R3-8 Tableau de bord commercial					
- SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
- SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					
- UE 42					6
- Portfolio S4					
- R4-2 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	15		15		
- R4-4 Droit du travail					
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
- R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
- R4-7 Expression, communication, culture 4					

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant					
- SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					
- Stage BUT2					
<b>COMPÉTENCE 3 COMMUNICATION COMMERCIALE - NIVEAU 2</b>					<b>14</b>
- UE 33					8
- Portfolio S3					
- R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					
- R3-11 LV B appliquée au commerce 3					
- R3-12 Ressources et culture numériques 3					
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
- R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3					
- R3-3 Principes de la communication digitale	20		20		
- R3-6 Droit des activités commerciales 1					
- R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3					
- R3-8 Tableau de bord commercial					
- SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
- SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					
- UE 43					6
- Portfolio S4					
- R4-3 Conception d'une campagne de communication	15		15		
- R4-4 Droit du travail					
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
- R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
- R4-7 Expression, communication, culture 4					
- SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant					
- SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					
- Stage BUT2					
<b>COMPÉTENCE 4 BUSINESS DÉVELOPPEMENT - NIVEAU 1</b>					<b>10</b>
- UE 34					4
- Portfolio S3					
- R3-12 Ressources et culture numériques 3					
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
- R3-15 Marketing B2B	12		12		
- SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
- SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					
- SAE3-3 Développement d'une expertise commerciale	24		24		
- UE 44					6
- Portfolio S4					

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
- R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
- R4-7 Expression, communication, culture 4					
- R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4	5		5		
- R4-9 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	16		16		
- SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel	16		16		
- Stage BUT2					
<b>COMPÉTENCE 5 RELATION CLIENT - NIVEAU 1</b>					<b>10</b>
- UE 35					4
- Portfolio S3					
- R3-12 Ressources et culture numériques 3					
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
- R3-16 Fondamentaux de la relation client	12		12		
- SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
- SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					
- SAE3-3 Développement d'une expertise commerciale					
- UE 45					6
- Portfolio S4					
- R4-10 Relation client omnicanale	20		20		
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
- R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
- R4-7 Expression, communication, culture 4					
- R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4					
- SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel					
- Stage BUT2					

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
<b>COMPÉTENCE 1 MARKETING - NIVEAU 3</b>					<b>13</b>
- UE 51					8
- Portfolio	20		20		
- R5-1 Stratégie d'entreprise 1	20	5	15		
- R5-3 Financement et régulation de l'économie	15	5	10		
- R5-4 Droit des activités commerciales 2	15	5	10		
- R5-5 Analyse financière	15	5	10		
- R5-6 Anglais appliqué au commerce 5	15		10	5	
- R5-7 LV B appliquée au commerce 5	15		10	5	
- R5-8 Expression, Communication, Culture 5	20		20		
- R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5	10		10		
- SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client	64		64		
- UE 61					5

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- Portfolio	20		20		
- R6-1 Stratégie d'entreprise 2	12		12		
- Stage BUT3	20		20		
<b>COMPÉTENCE 2 VENTE - NIVEAU 3</b>					<b>13</b>
- UE 52					8
- Portfolio					
- R5-2 Négociier dans des contextes spécifiques 1	20		20		
- R5-4 Droit des activités commerciales 2					
- R5-5 Analyse financière					
- R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					
- R5-7 LV B appliquée au commerce 5					
- R5-8 Expression, Communication, Culture 5					
- R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					
- SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client					
- UE 62					5
- Portfolio					
- R6-2 Négociier dans des contextes spécifiques 2	15		15		
- Stage BUT3					
<b>COMPÉTENCE 4 BUSINESS DÉVELOPPEMENT - NIVEAU 2</b>					<b>17</b>
- UE 54					7
- Portfolio					
- R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt	12		12		
- R5-11 Développement des pratiques managériales	20		20		
- R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale	20		20		
- R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					
- R5-7 LV B appliquée au commerce 5					
- R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					
- SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client					
- UE 64					10
- Portfolio					
- R6-3 Management des comptes-clés (KAM)	16		16		
- Stage BUT3					
<b>COMPÉTENCE 5 RELATION CLIENT - NIVEAU 2</b>					<b>17</b>
- UE 55					7
- Portfolio					
- R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt					
- R5-12 Management de la valeur client	20		20		
- R5-13 Marketing des services	24		24		
- R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					
- R5-7 LV B appliquée au commerce 5					

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					
- SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client					
- UE 65					10
- Portfolio					
- R6-4 Nouveaux comportements des clients	12		12		
- Stage BUT3					