

Business développement et management de la relation client

Techniques de commercialisation (Creil)

Autres informations (FI)

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 & entreprenariat (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale, et sur le campus de Creil : en formation initiale ou en alternance)
- 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)

Organisation

Responsable(s) pédagogique(s)

Loubna Mourtajji

loubna.mourtajji@u-picardie.fr

Modalités de formation

EN ALTERNANCE

Informations pratiques

Lieux de la formation

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

Plus d'informations

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

13 allée de la Faïencerie 60100 Creil France

https://iut-oise.u-picardie.fr/

tc.creil@u-picardie.fr

<u>IUT de l'Oise, Campus de Creil, 13 allée de la Faïencerie</u>
60100 Creil

<u>France</u>

Programmes

VETMiroir (pour annexe)	Volume horaire	СМ	TD	ТР	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 1					22
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	
RI-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		
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		
Compétence 2 Vente - Niveau 1					22
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	
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC				
Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 1				16
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	СМ	TD	ТР	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 2					13
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		
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		
Compétence 2 Vente - Niveau 2					13
				 	

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			
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant			
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation			
Stage BUT2			
Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 2			14
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			
Compétence 4 Business Développement - Niveau 1			10
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			
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			
Compétence 5 Relation Client - Niveau 1			10
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	СМ	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 3					13
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		

RE-7 LV 8 oppliquée au commerce 5 15 10 5	R5-6 Anglais appliqué au commerce 5	15	10	5	
R8-9 Projet Personnel et Professionnel 5 10 10 SALS-1 Milse en cesuve et plictage de la stratégie client 84 84 UE 51 20 20 20 R8-1 Stratégie d'entreptise 2 12 12 12 Stage BUT3 20 20 20 Compétence 2 Vento - Nivoau 3 13 13 13 UE 52 8 8 8 Portfolio 20 20 20 R5-1 Nigocier dans des contextes spécifiques 1 20 20 20 R5-4 Droit des activités commerciales 2 8 8 8 8 8 8 8 9 8 8 8 9 9 20 <td< td=""><td>R5-7 LV B appliquée au commerce 5</td><td>15</td><td>10</td><td>5</td><td></td></td<>	R5-7 LV B appliquée au commerce 5	15	10	5	
SAES-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie cilent B4	R5-8 Expression, Communication, Culture 5	20	20		
DE 61	R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5	10	10		
Pertfolio 20 20 20	SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client	64	64		
R6-1 Stratégie d'entreprise 2 12 12 12 Stage BUT3 20 20 20 Compétence 2 Vente - Niveau 3 13 13 UE 52 8 8 Portfolio 20 20 R5-2 Négocier dans des contextes spécifiques 1 20 20 R5-4 Droit des activités commerciales 2 2 20 R5-5 Analyse financière 2 20 R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 8 8 R5-7 LV B appliquée au commerce 5 8 8 R5-8 Expression, Communication, Culture 5 8 8 R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 5 5 SAE5-1 Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client 1 15 UE 62 5 5 Portfolio 7 15 15 R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 15 15 15 Stage BUT3 2 17 17 UE 64 7 7 7 Portfolio 7 12 12	UE 61				5
Stage BUT3 20 20 20 13 13 14 15 15 15 15 15 15 15	Portfolio	20	20		
Compétence 2 Vente - Niveau 3	R6-1 Stratégie d'entreprise 2	12	12		
B Portfolio R5-2 Négocier dans des contextes spécifiques 1 20 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 R5-7 LV B appliquée au commerce 5 R5-8 Expression, Communication, Culture 5 R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 SAE5-1 Mise en œuvre et pilotage de la stratégie cilent UE 62 5 5 15 15 15 15 15 15	Stage BUT3	20	20		
Portfolio 20 20 R5-2 Négocier dans des contextes spécifiques 1 20 20 R5-4 Droit des activités commerciales 2	Compétence 2 Vente - Niveau 3				13
R5-2 Négocier dans des contextes spécifiques 1 20 20 R5-4 Droit des activités commerciales 2 20 20 R5-5 Analyse financière 85-6 Anglais appliqué au commerce 5 65-7 LV B appliquée au commerce 5 65-7 LV B appliquée au commerce 5 65-7 LV B appliquée au commerce 5 65-8 Expression, Communication, Culture 5 65-8 Expression, Communication, Culture 5 65-9 Projet Personnel et Professionnel 5 65-9 Projet Personnel et Pr	UE 52				8
R5-4 Droit des activités commerciales 2 R5-5 Analyse financière R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 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 Portfolio R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 I5 Stage BUT3 Compétence 4 Business Développement - Niveau 2 I7 UE 54 Portfolio R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt R5-10 Développement des pratiques managériales 20 20 20 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale	Portfolio				
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 Portfolio R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 I5 Stage BUT3 Compétence 4 Business Développement - Niveau 2 UE 54 Portfolio R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt R5-10 PCN appliquées au business développement et mgmt R5-11 Développement des pratiques managériales 20 20 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale	R5-2 Négocier dans des contextes spécifiques 1	20	20		
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 Portfolio R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 I5 Stage BUT3 Compétence 4 Business Développement - Niveau 2 UE 54 Portfolio R6-10 RCN appliquées au business développement et mgmt R5-11 Développement des pratiques managériales 20 20 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale	R5-4 Droit des activités commerciales 2				
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 œuvre et pilotage de la stratégie client UE 62 Portfolio R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 Stage BUT3 Compétence 4 Business Développement - Niveau 2 UE 54 Portfolio R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt R5-11 Développement des pratiques managériales 20 20 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale	R5-5 Analyse financière				
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 15 R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 15 15 Stage BUT3 17 Compétence 4 Business Développement - Niveau 2 17 UE 54 7 Portfolio 12 12 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				
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client UE 62 Portfolio R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 15 Stage BUT3 Compétence 4 Business Développement - Niveau 2 17 UE 54 Portfolio R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt R5-11 Développement des pratiques managériales 20 20 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale	R5-7 LV B appliquée au commerce 5				
SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client 5 UE 62 5 Portfolio 15 R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 15 15 Stage BUT3 15 Compétence 4 Business Développement - Niveau 2 17 UE 54 7 Portfolio 12 R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt 12 R5-11 Développement des pratiques managériales 20 20 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale 20 20	R5-8 Expression, Communication, Culture 5				
UE 62 5 Portfolio 15 R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 15 Stage BUT3 15 Compétence 4 Business Développement - Niveau 2 17 UE 54 7 Portfolio 12 R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt 12 R5-11 Développement des pratiques managériales 20 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale 20	R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5				
Portfolio R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 Stage BUT3 Compétence 4 Business Développement - Niveau 2 UE 54 Portfolio R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt R5-11 Développement des pratiques managériales 20 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale	SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client				
R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 15 15 Stage BUT3 17 Compétence 4 Business Développement - Niveau 2 17 UE 54 7 Portfolio 12 R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt 12 R5-11 Développement des pratiques managériales 20 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale 20	UE 62				5
Stage BUT3 Compétence 4 Business Développement - Niveau 2 UE 54 Portfolio R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt R5-11 Développement des pratiques managériales 20 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale	Portfolio				
Compétence 4 Business Développement - Niveau 2 17 UE 54 7 Portfolio 12 12 12 12 12 12 R5-11 Développement des pratiques managériales 20 20 20 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale 20 20 20	R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2	15	15		
UE 54 7 Portfolio 7 R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt 12 12 12 R5-11 Développement des pratiques managériales 20 20 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale 20 20	Stage BUT3				
Portfolio R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt 12 R5-11 Développement des pratiques managériales 20 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale 20 20	Compétence 4 Business Développement - Niveau 2				17
R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt R5-11 Développement des pratiques managériales R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale 12 12 12 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale 20 20	UE 54				7
mgmt 12 12 12 12 R5-11 Développement des pratiques managériales 20 20 20 R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale 20 20	Portfolio				
R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale 20 20		12	12		
	R5-11 Développement des pratiques managériales	20	20		
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5	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			
Compétence 5 Relation Client - Niveau 2			17
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			
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			

A savoir

Niveau III (BTS, DUT)
Niveau d'entrée :

Niveau de sortie : Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)

Le 04/12/2025