

Business développement et management de la relation client

Techniques de commercialisation (Beauvais)

Autres informations (FI)

Les objectifs de la formation BUT TC et des 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 parcours pour réaliser la 2ème et 3ème année du BUT TC :

- 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 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)

Programmes

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

Informations pratiques

Lieux de la formation

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

Plus d'informations

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

54 bd Saint-André 60000 Beauvais France

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

Bonus Optionnel BUT I Semestre 2	VETMiroir (pour annexe)	Volume horaire	СМ	TD	TP	ECTS
Compétence Marketing - Niveau	Bonus Optionnel BUT 1 Semestre 1					
DETITION DETITION	Bonus Optionnel BUT 1 Semestre 2					
Ri-II Langue A : anglois du commerce I	Compétence Marketing - Niveau					22
RI-11 Langue A : anglais du commerce 1 20 10 10 10 10 11 10	UE 11					11
R1-12 LVB du commerce 1	Portfolio S1	6		3	3	
R1-13 Ressources et culture numériques 1 24 124 18-14 Expression, Communication et Culture 1 22 16 6 10 17 18-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel 1 16 6 10 18-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel 1 18 6 112 18 18 6 112 18 18 6 112 18 18 6 112 18 18 18 6 112 18 18 18 19 18 19 19 10 114 10 114 10 114 10 114 10 114 10 114 10 114 10 114 10 114 10 114 10 114 10 114 10 115 118 118 118 118 118 118 118 118 118	R1-11 Langue A : anglais du commerce 1	20		10	10	
RI-14 Expression, Communication et Culture 1 22 16 6 10	R1-12 LVB du commerce 1	20		10	10	
RI-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel 1 16 16 10 10 10 10 10	R1-13 Ressources et culture numériques 1	24		24		
RI-1 Fondamentaux du marketing 39 14 25	R1-14 Expression, Communication et Culture 1	22		16	6	
RI-4 Etudes marketing 1	R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1	16		6	10	
RI-5 Environnement économique de l'entreprise 24 10 14	R1-1 Fondamentaux du marketing	39	14	25		
R1-6 Environnement juridique de l'entreprise 22 8 14 R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 20 8 12 R1-8 Eléments financiers de l'entreprise 16 6 10 R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché 18 6 12 SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché 18 18 18 UE 21 10 10 11 Stage S2 3 3 3 3 Portfolio S2 6 6 6 6 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 10 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 14 10 R2-12 Langue B du commerce 2 24 14 10 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 10 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 12 10 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 10 14 R2-1 Marketing mix 1 24 10 14 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6 12 10 <	R1-4 Etudes marketing 1	18	6	12		
R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 20 8 12	R1-5 Environnement économique de l'entreprise	24	10	14		
R1-8 Eléments financiers de l'entreprise 16 6 10 R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché 18 6 12 SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché 18 18 UE 21 10 18 18 Stage S2 3 3 3 Portfolio S2 6 6 6 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 10 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 14 10 R2-12 Langue B du commerce 2 24 14 10 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 10 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 12 10 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 14 14 R2-1 Marketing mix 1 24 10 14 14 R2-4 Etudes marketing 2 18 6 12	R1-6 Environnement juridique de l'entreprise	22	8	14		
R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché 18 6 12 SAEI-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché 18 18 UE 21 11 Stage S2 3 3 Portfolio S2 6 6 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 14 10 R2-12 Langue B du commerce 2 24 14 10 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 10 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 12 10 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 10 14 R2-1 Marketing mix 1 24 10 14 R2-4 Etudes marketing 2 18 6 12	R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1	20	8	12		
SAEI-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché 18 18 UE 2I 11 Stage S2 3 3 Portfolio S2 6 6 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 14 10 R2-12 Langue B du commerce 2 24 14 10 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 10 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 12 10 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 10 14 R2-1 Marketing mix 1 24 10 14 R2-4 Etudes marketing 2 18 6 12	R1-8 Eléments financiers de l'entreprise	16	6	10		
marché 18 18 UE 21 11 Stage S2 3 3 Portfolio S2 6 6 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 14 10 R2-12 Langue B du commerce 2 24 14 10 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 10 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 12 10 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 10 14 R2-1 Marketing mix 1 24 10 14 R2-4 Etudes marketing 2 18 6 12	R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	18	6	12		
Stage S2 3 3 3 Portfolio S2 6 6 6 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 10 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 14 10 R2-12 Langue B du commerce 2 24 14 10 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 10 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 12 10 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 10 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 14 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6 12 12		18		18		
Portfolio S2 6 6 6 10 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10	UE 21					11
R2-10 Gestion et conduite de projet 10 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 14 10 R2-12 Langue B du commerce 2 24 14 10 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 10 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 12 10 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 10 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 14 R2-4 Etudes marketing 2 18 6 12	Stage S2	3		3		
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 14 10 R2-12 Langue B du commerce 2 24 14 10 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 10 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 12 10 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 10 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 14 R2-4 Etudes marketing 2 18 6 12	Portfolio S2	6		6		
R2-12 Langue B du commerce 2 24 14 10 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 10 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 12 10 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 10 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 14 R2-4 Etudes marketing 2 18 6 12	R2-10 Gestion et conduite de projet	10		10		
R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 10 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 12 10 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 10 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 14 R2-4 Etudes marketing 2 18 6 12	R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2	24		14	10	
R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 12 10 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 10 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 14 R2-4 Etudes marketing 2 18 6 12	R2-12 Langue B du commerce 2	24		14	10	
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 10 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 14 R2-4 Etudes marketing 2 18 6 12	R2-13 Ressources et culture numériques 2	18		10	8	
R2-1 Marketing mix 1 24 10 14 R2-4 Etudes marketing 2 18 6 12	R2-14 Expression, Communication et Culture 2	22		12	10	
R2-4 Etudes marketing 2 18 6 12	R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2	10		10		
	R2-1 Marketing mix 1	24	10	14		
R2-5 Relations contractuelles commerciales 20 9 12	R2-4 Etudes marketing 2	18	6	12		
NZ O NOIGHOUS CONTINUITORIUS ZU 0 1Z	R2-5 Relations contractuelles commerciales	20	8	12		

R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2	22	8	10	4	
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple	20	8	12		
R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution	16	6	10		
SAE2-1 Marketing : marketing mix	20		20		
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC	8		8		
Compétence 2 Vente - Niveau 1					22
UE 12					11
Portfolio S1					
R1-10 Initiation à la conduite de projet	10		10		
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	24		24		
R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1					
R1-8 Eléments financiers de l'entreprise					
SAE1-2 Vente - Démarche de prospection	18		18		
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	26		18	8	
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	18		18		
SAE2-2 Vente - Initiation au jeu de rôle de négociation	20		20		
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					
	1	Γ	Γ '	Γ	Г

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	22	6	16	
R1-4 Etudes marketing 1				
R1-6 Environnement juridique de l'entreprise				
SAE1-3 Com com - Création d'un support Print	18		18	
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	26	8	18	
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	20		20	
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC				

VETMiroir (pour annexe)	Volume horaire	СМ	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 2					13

UE 31					7
Portfolio S3	10		10		
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3	15		8	7	
R3-11 LV B appliquée au commerce 3	15		8	7	
R3-12 Ressources et culture numériques 3	18		18		
R3-13 Expression, Communication, Culture 3	14		14		
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3	10		10		
R3-1 Marketing Mix 2	22	10	12		
R3-4 Etudes Marketing 3	18	8	10		
R3-5 Environnement économique international	18	8	10		
R3-6 Droit des activités commerciales 1	16	6	10		
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3	14	4	10		
R3-8 Tableau de bord commercial	15	5	10		
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	40		40		
UE 41					6
Portfolio S4	10		10		
R4-1 Stratégie marketing	18	8	10		
R4-4 Droit du travail	10		10		
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4	13		10	3	
R4-6 LV B appliquée au commerce 4	13		10	3	
R4-7 Expression, communication, culture 4	14		14		
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant	14		14		
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation	20		20		
Stage	6		6		
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	14		14	
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				
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	6	14	
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	<u> </u>			
SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise				
UE 43				6
Portfolio S4				
R4-3 Conception d'une campagne de communication	18	6	12	
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				
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	14		14	
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	20		20	
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	20		20	
SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel	25		25	
Stage				

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	14	14	
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	25	25	
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			

VETMiroir (pour annexe)	Volume horaire	СМ	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 3					13
UE 51					8
Portfolio	16		16		
R5-1 Stratégie d'entreprise 1	22	10	12		
R5-3 Financement et régulation de l'économie	22	10	12		
R5-4 Droit des activités commerciales 2	18	6	12		
R5-5 Analyse financière	16	4	12		
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5	14		8	6	
R5-7 LV B appliquée au commerce 5	14		8	6	
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	84		84	
UE 61				5
Portfolio	20		20	
R6-1 Stratégie d'entreprise 2	18	8	10	
Stage BUT3	20		20	
Compétence 2 Vente - Niveau 3				13
UE 52				8
Portfolio				
R5-2 Négocier 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 Négocier dans des contextes spécifiques 2	15		15	
Stage BUT3				
Compétence 4 Business Développement - Niveau 2				17
UE 54				7
Portfolio				
R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt	15		15	
R5-11 Développement des pratiques managériales	22		22	
R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale	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 64				10

Portfolio			
R6-3 Management des comptes-clés (KAM)	18	18	
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	28	28	
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	14	14	
Stage BUT3			

A savoir

Niveau d'entrée :

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

Le 16/12/2025