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

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

La formation est ouverte à tout étudiant titulaire d'un baccalauréat général ou technologique (STMG).

ATTENDUS NATIONAUX

COMPETENCES GENERALES

- Être capable de rechercher, structurer, analyser des informations issues de sources documentaires variées (presse, Internet, médias...),
- Détenir un bon niveau de culture générale,
- Avoir une maîtrise du français écrite et orale permettant d'acquérir de nouvelles compétences, de communiquer en particulier en public,
- Avoir une connaissance suffisante de l'anglais et d'une seconde langue vivante permettant de progresser pendant la formation.

COMPÉTENCES TECHNIQUES ET SCIENTIFIQUES

- Connaître, mobiliser et utiliser avec efficacité les outils quantitatifs et / ou calculs fondamentaux (pourcentages, fractions, règles de proportionnalité...),
- Utiliser les fonctionnalités fondamentales des outils informatiques de la bureautique : traitement de texte, tableur-grapheur, présentation assistée...

QUALITÉS HUMAINES

- Avoir l'esprit d'équipe et savoir s'intégrer dans les travaux de groupe via les projets, travaux pratiques,
- Savoir s'impliquer dans ses études et fournir le travail nécessaire à sa réussite.

ATTENDUS SPÉCIFIQUES

- Langue vivante 1 : Anglais
- Langue vivante 2 : Allemand ou Espagnol ou Italien
- Niveau de français requis : B2

Durée de la formation

3 années d'étude composées chacune de deux semestres

Lieu(x) de la formation

- Tours

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac

Stage(s)

Oui, obligatoires

Statistiques

Effectif 2025-2026

BUT première année : 172
BUT deuxième année : 52
BUT troisième année : 51

Résultats - Taux de réussite* 2024-2025

BUT première année : 98,1%
BUT deuxième année : 100%
BUT troisième année : 100%

> Evaluation de la formation
> Toutes les statistiques

**taux de réussite des présents à l'examen*

Candidature

Modalités de candidature

- **Formation initiale**

Vous êtes étudiant et souhaitez vous inscrire dans ce B.U.T. ?

> Se pré-inscrire, via la procédure Parcoursup. A partir de cette plateforme, vous pouvez également bénéficier du dispositif d'orientation active vous permettant d'avoir un avis pédagogique sur votre choix d'orientation.

> Réouverture du serveur **en juin** pour la procédure d'admission complémentaire.

> S'inscrire administrativement à l'IUT **début juillet,** dès les résultats d'obtention du baccalauréat.

> La rentrée universitaire se fait **début septembre.**

Modalités de candidature spécifiques

- **Formation continue et reprise d'études**

Vous êtes salarié, demandeur d'emploi ou sans activité et souhaitez reprendre des études ? Ce B.U.T. est également accessible dans le cadre de la formation continue, avec éventuellement des validations d'acquis.

> Plus d'informations sur le site de la formation continue de l'IUT de Tours

Renseignements

iut_tours@univ-tours.fr

02 47 36 75 81

http://iut.univ-tours.fr/

https://www.parcoursup.fr/

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 3

Activités visées / compétences attestées

Marketing, marketing relationnel, relation client, achat, vente, management.

Débouchés professionnels

Secteurs d'activité ou type d'emploi

- Banque / Assurance
- Immobilier
- Commerce / Négoce / Achat / Vente
- Distribution
- Tourisme
- Agroalimentaire
- Automobile

- Textile / Habillement / Chaussure
- Luxe
- B to B
- Services
- Etc

Programme

Le B.U.T. TC (Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation) offre une formation professionnalisante de haut niveau tout en préparant à la poursuite d'études. Il est organisé en 6 semestres.
Le cursus s'articule autour de mises en situations professionnelles, de périodes en entreprise sous forme de stages ou en alternance (alternance dès la deuxième année pour certains parcours), de projets professionnels et de nombreuses activités transversales (serious game, rallye, challenges, études de cas...).

PREMIÈRE ANNÉE : 3 blocs de compétences

- Marketing (Conduire des actions marketing)
- Vente (Vendre une offre commerciale)
- Communication Commerciale (Communiquer l'offre commerciale)

DEUXIÈME ANNÉE : 5 Blocs de compétences
Blocs de compétences communs à tous les étudiants de la formation :

- Marketing (Conduire des actions marketing)
- Vente (Vendre une offre commerciale)
- Communication Commerciale (Communiquer l'offre commerciale)

Blocs spécifiques au parcours :

- Business Développement
- Relation Client

TROISIÈME ANNÉE : 4 blocs de compétences
Blocs de compétences communs à tous les étudiants de la formation :

- Marketing (Conduire des actions marketing)
- Vente (Vendre une offre commerciale)

Blocs spécifiques au parcours :

- Business Développement
- Relation Client

BUT 2ème année techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client

S1 : C1: MARKETING

UE4.1 S4 VET:TB2MRC21 (UE) - *6 Crédits ECTS*

PÔLE RESSOURCES UE4.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE4.1 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *13 h*

EXPRESSION, COMMUNICATION, CULTURE UE4.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *13 h*

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE4.1 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *13 h*

BUT 3ème année techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client

S4 : C4:Business Développement

S4 : TP MANAG CPTES CLES KAM

S5 : C5: Relation client

DROIT DU TRAVAIL UE4.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *10 h*

PPP UE4.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *5 h*

STRATEGIE MARKETING UE4.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *15 h*

TRANSITION ECOLOGIQUE, ETHIQUE ET SOCIAL UE4.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *10 h*

PÔLE SAE UE4.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PILOTAGE COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION UE4.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *15 h*

EVALUATION DE LA PERFOMANCE DU PROJET UE4.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *15 h*

PORTFOLIO UE4.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *14 h*

STAGE BDMRC UE4.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *10 h*

SPORT BONIFIANT UE4.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

UE3.1 S3 VET:TB2MRC21 (UE) - ***8 Crédits ECTS***

PÔLE RESSOURCES UE3.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE3.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *17 h*

DROIT DES ACTIVITES COMMERCIALES UE3.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *15 h*

ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE INTERNATIONAL UE3.1-TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *15 h*

ETUDES MARKETING UE3.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *13 h*

EXPRESSION,COMMUNICATION,CULTURE UE3.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *15 h*

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE3.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *15 h*

MARKETING MIX UE3.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *18 h*

PPP UE3.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *10 h*

PSYCHOLOGIE SOCIALE DU TRAVAIL UE3.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *12 h*

RESSOURCES ET CULTURE NUMERIQUES UE3.1 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *16.5 h*

TABLEAU DE BORD COMMERCIAL UE3.1 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *15 h*

TECHNIQUES QUANTITATIVES ET REPRESENTATIONS UE3.1-TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *15 h*

TRANSITION ECOLOGIQUE, ETHIQUE ET SOCIALE UE3.1-TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *10 h*

PÔLE SAE UE3.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE3.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *8 h*

DEMARCHE DE CREATION OU DE REPRISE D'ENTREPRISE UE3.1 (Élément Constitutif) - *48.5 h*

PILOTAGE D'UN PROJET UE3.1 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *20 h*

SPORT BONIFIANT UE3.1 S3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

S1 : TP ECC

S2 : C2: VENTE

UE4.2 S4 VET:TB2MRC21 (UE) - ***6 Crédits ECTS***

PÔLE RESSOURCES UE4.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE4.2 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE4.2 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

DROIT DU TRAVAIL UE4.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

EXPRESSION, COMMUNICATION, CULTURE UE4.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

NEGOCIATION : RÔLE DU VENDEUR ET DE L'ACHETEUR UE4.2 (Élément Constitutif) - *13 h*

PPP UE4.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PÔLE SAE4.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

EVALUATION DE LA PERFOMANCE DU PROJET UE4. 2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PILOTAGE COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION UE4.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE4.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

STAGE BDMRC UE4.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE4.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

UE3.2 S3 VET:TB2MRC21 (UE) - *6 Crédits ECTS*

PÔLE RESSOURCES UE3.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE3.2 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE3.2 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

DROIT DES ACTIVITES COMMERCIALES UE3.2 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

ENTRETIEN DE VENTE UE3.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *18 h*

EXPRESSION,COMMUNICATION,CULTURE UE3.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PPP UE3.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

RESSOURCES ET CULTURE NUMERIQUES UE3.2 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

TABLEAU DE BORD COMMERCIAL UE3.2 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

TECHNIQUES QUANTITATIVES ET REPRESENTATIONS UE3.2-TB2MRC21 (Élément Constitutif)

TRANSITION ECOLOGIQUE, ETHIQUE ET SOCIALE UE3.2-TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PÔLE SAE UE3.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

DEMARCHE DE CREATION OU DE REPRISE D'ENTREPRISE UE3.2 (Élément Constitutif)

PILOTAGE D'UN PROJET UE3.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE3.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE3.2 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

S3 : C3:.COMMUNICATION

UE4.3 S4 VET:TB2MRC21 (UE) - ***6 Crédits ECTS***

PÔLE RESSOURCES UE4.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

EXPRESSION, COMMUNICATION, CULTURE UE4.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE4.3 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

CONCEPTION D'UNE CAMPAGNE DE COMMUNICATION UE4.3-TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *15 h*

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE4.3 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PPP UE4.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

TRANSITION ECOLOGIQUE, ETHIQUE ET SOCIAL UE4.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PÔLE SAE4.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

EVALUATION DE LA PERFORMANCE DU PROJET UE4.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PILOTAGE COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION UE4.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE4.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

STAGE BDMRC UE4.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE4.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

UE3.3 S3 VET:TB2MRC21 (UE) - ***6 Crédits ECTS***

PÔLE RESSOURCES UE3.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE3.3 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

RESSOURCES ET CULTURE NUMERIQUES UE3.3 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE3.3 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

DROIT DES ACTIVITES COMMERCIALES UE3.3 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

EXPRESSION, COMMUNICATION,CULTURE UE3.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PPP UE3.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PRINCIPES DE LA COMMUNICATION DIGITALE UE3.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *18 h*

TABLEAU DE BORD COMMERCIAL UE3.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

TECHNIQUES QUANTITATIVES ET REPRESENTATIONS UE3.3-TB2MRC21 (Élément Constitutif)

TRANSITION ECOLOGIQUE, ETHIQUE ET SOCIALE UE3.3-TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PÔLE SAE UE3.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

DEMARCHE DE CREATION OU DE REPRISE D'ENTREPRISE UE3.3 (Élément Constitutif)

PILOTAGE D'UN PROJET UE3.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE3.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE3.3 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

S4 : C4: BUSINESS DEV

UE3.4 S3 VET:TB2MRC21 (UE) - ***5 Crédits ECTS***

PÔLE RESSOURCES UE3.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE3.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

DROIT DES ACTIVITES COMMERCIALES UE3.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

EXPRESSION,COMMUNICATION,CULTURE UE3.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

MARKETING B2B UE3.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *13 h*

PPP UE3.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

RESSOURCES ET CULTURE NUMERIQUES UE3.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

TECHNIQUES QUANTITATIVES ET REPRESENTATIONS UE3.4-TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PÔLE SAE UE3.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

DEMARCHE DE CREATION OU DE REPRISE D'ENTREPRISE UE3.4 (Élément Constitutif)

DEVELOPPEMENT D'UNE EXPERTISE COMMERCIALE UE3.4-TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *30 h*

PORTFOLIO UE3.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE3.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

UE4.4 S4 VET:TB2MRC21 (UE) - *6 Crédits ECTS*

PÔLE RESSOURCES UE4.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

EXPRESSION, COMMUNICATION, CULTURE UE4.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE4.4 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMECIALE UE4.4 (Élément Constitutif) - *20 h*

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE4.4 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PPP UE4.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PÔLE SAE4.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE4.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

ELABORATION D'UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIAL ET RELATIONNEL (Élément Constitutif) - *19 h*

STAGE BDRMC UE4.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE4.4 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

S5 : C5: RELATION CLIENT

UE3.5 S3 VET:TB2MRC21 (UE) - *5 Crédits ECTS*

PÔLE RESSOURCES UE3.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE3.5 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

DROIT DES ACTIVITES COMMERCIALES UE3.5 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

EXPRESSION,COMMUNICATION,CULTURE UE3.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

FONDAMENTAUX DE LA REL.ATION CLIENT UE3.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *15 h*

PPP UE3.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

RESSOURCES ET CULTURE NUMERIQUES UE3.5 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

TABLEAU DE BORD COMMERCIAL UE3.5 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PÔLE SAE UE3.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

DEMARCHE DE CREATION OU DE REPRISE D'ENTREPRISE UE3.5 (Élément Constitutif)

DEVELOPPEMENT D'UNE EXPERTISE COMMERCIALE UE3.5-TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE3.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE 3.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

UE4.5 S4 VET:TB2MRC21 (UE) - ***6 Crédits ECTS***

PÔLE RESSOURCES UE4.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE4.5 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

DROIT DU TRAVAIL UE4.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

EXPRESSION, COMMUNICATION, CULTURE UE4.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE4.5 VET: TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PPP UE4.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

RELATION CLIENT OMNICAL UE4.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif) - *25 h*

PÔLE SAE4.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE4.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

ELABORATION D'UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIAL ET RELATIONNEL (Élément Constitutif)

STAGE BDMRC UE4.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE4.5 VET:TB2MRC21 (Élément Constitutif)