

B.U.T. TC

Parcours BDMRC



UNIVERSITÉ
DE LORRAINE

IUT
Épinal
Hubert Curien

Le **Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation** se prépare en 3 ans et offre dès la 1^{ère} année un programme axé sur trois grandes compétences : le **Marketing**, la **Vente** et la **Communication**.

En 2^{ème} année, les étudiants se spécialisent en choisissant l'un des trois parcours disponibles.

Parcours BDMRC

Le parcours business développement et management de la relation client forme les étudiants à **développer l'activité commerciale** et à assurer la **satisfaction client** pour établir une relation durable. Les diplômés contribuent au **développement d'affaires** et au **management de la relation client** dans tout type d'organisation, en **BtoB** (vente aux entreprises) et **BtoC** (ventes au particuliers).



Situation d'Apprentissage et d'Évaluation

Les **SAÉ** (Situations d'Apprentissage et d'Évaluation) permettent d'**appliquer les connaissances à des problématiques réelles** proposées par des **entreprises partenaires**, sous la supervision d'enseignants.

Les **étudiants** acquièrent des **compétences** spécifiques à la **négociation-vente** et à la **gestion des clients** d'une entreprise.

Exemples de SAÉ

- Création d'une entreprise (fictive)
- Challenge de négociation
- Challenge du Rotary Club (« Dans la peau d'un PDG »)
- Mise en place de projets (événementiels, les Alticiades...)
- Propositions d'actions commerciales afin de fidéliser les clients d'une entreprise.

L'étudiant crée un **portfolio** (ou portefeuille de compétences) qui l'aide à développer, évaluer et valoriser ses compétences tout au long de son parcours.

Alternance > stage > métier visés > contact



Alternance

L'alternance offre aux étudiants une **expérience professionnelle** concrète, qui leur permet d'appliquer les compétences acquises en cours tout en développant de nouvelles aptitudes sur le terrain.

L'étudiant s'engage dans un **contrat d'apprentissage** ou de **professionnalisation** pour une durée de 3 ans s'il intègre la formation en alternance en BUT 1. La durée est de 1 à 2 ans s'il commence l'alternance en 2ème ou 3ème année.

Rythme de l'alternance

2 j/semaine à
l'IUT d'Épinal
3j/semaine en
entreprise

Stage

Si le B.U.T est suivi en **formation initiale**, le stage de **B.U.T 1** se déroule sur 4 semaines, celui du **B.U.T 2** de 8 à 10 semaines, et celui du **B.U.T 3** de 14 à 16 semaines.

Métiers

Le BUT **parcours BDMRC** répond à la demande des entreprises d'accroître leurs ventes, de fidéliser leur clientèle et d'améliorer la performance globale. Il forme des **professionnels capables de vendre les produits de l'entreprise**, de proposer un plan d'action commerciale, de gérer des projets marketing/communication, et maîtriser les logiciels de gestion de la relation client. Les diplômés deviendront des **experts en développement commercial** et en **management de la relation client** dans divers secteurs d'activités, aussi bien en **B to B**, qu'en **B to C**.

- Commercial
- Responsable relation clientèle
- Chargé de clientèle
- Animateur des ventes
- Responsable de secteur
- ...

Contact

Responsable de parcours

angelique.donze@univ-lorraine.fr

Responsables administratives

B.U.T 1/2 - valerie.pierrat@univ-lorraine.fr

B.U.T 3 - axelle.lamri@univ-lorraine.fr



réseaux sociaux
& site web