

# BUT 2 – BUT 3 | Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)

BUT | Techniques de commercialisation

> Composante : IUT

# Programme

## BUT 2 | Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)

### Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 3.1 – Marketing	UE				6 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière				
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière				
R3.01 – Marketing Mix – 2	Matière				
R3.05 – Environnement économique international	Matière				
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière				
R3.09 – Psychologie sociale du travail	Matière				
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière				
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière				
R3.11 – Langue B Espagnol	Matière			6h	
Langue C Allemand	Matière			6h	
Langue D italien	Matière			6h	
Langue E Arabe	Matière			6h	
Langue F Chinois	Matière			6h	
UE 3.2 – Vente	UE				6 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		6h		
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière				
R3.02 – Entretien de vente	Matière		18h		
R4.04 – Droit du travail	Matière				
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h		
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière			3h	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		5h	6h	
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière		15h		
UE 3.3 – Communication	Matière				6 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière				
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière				
R3.03 – Principes de la communication digitale	Matière				
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière				
R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3	Matière				
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière				
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière				
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière				

UE 3.4 Business	Matière				4 crédits
SAÉ 3.BDMRC.03 - Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	Matière				
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Matière				
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	Matière				
R3.BDMRC.15 - Marketing BtoB	Matière				
UE 3.5 - Relation	Matière				4 crédits
SAÉ 3.BDMRC.03 - Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	Matière		15h		
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Matière		4,5h		
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	Matière		3h		
R3.BDMRC.16 - Fondamentaux de la relation client	Matière		6h	6h	

## Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 4.4 - Stratégie à l'international	UE				6 crédits
SAÉ 4.BDMRC.03 - Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	Matière		9h		
PORTFOLÍO - Portfolio - S4	Matière				
R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	Matière			4h	
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière		3h		
R4.08 - PPP - 4	Matière		4,5h		
R4.BDMRC.09 - Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Matière		19,5h		
Langue C Allemand	Matière			4h	
Langue D italien	Matière		4h		
Langue E Arabe	Matière		4h	4h	
Langue F Chinois	Matière		4h	4h	
UE 4.5 - Opérations à l'international	UE				6 crédits
STAGE - Stage - S4	Matière	0,5h	0,5h		
PORTFOLÍO - Portfolio - S4	Matière				
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière		3h		
R4.08 - PPP - 4	Matière		4,5h		
R4.BDMRC.10 - Relation client omnicanale	Matière				
R4.06 - LV B Espagnol	Matière		4h		
Langue C Allemand	Matière		4h	4h	
Langue D italien	Matière		4h	4h	
Langue E Arabe	Matière		4h	4h	

## BUT 3 | Parcours Business développement et management de la relation client (classique)

### Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 5.1 – Marketing	UE				6 crédits
Stratégie d'entreprise - 1	Matière				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Anglais appliqué au commerce -5	Matière				
LVB appliquée au commerce -5	Matière				
Expression Communication Culture -5	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière				
Portfolio-5	Matière				
UE 5.2 Vente	Matière				6 crédits
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Droit des activités commerciales -2	Matière				
Anglais appliqué au commerce -5	Matière				
LVB appliquée au commerce -5	Matière				
Expression Communication Culture -5	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière				
Portfolio-5	Matière				
UE 5.4 Business Développement	Matière				9 crédits
Anglais appliqué au commerce -5	Matière				
LVB appliquée au commerce -5	Matière				
PPP-5	Matière				
Ressources et culture numérique appliquée au business développement et au management de la relation client	Matière				
Pilotage de l'équipe commerciale	Matière				
Négociateur dans des contextes spécifiques -1	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière				
Portfolio-5	Matière				
UE 5.5 Relation client	Matière				9 crédits
Anglais appliqué au commerce -5	Matière				
LVB appliquée au commerce -5	Matière				
PPP	Matière				
Ressources et culture numérique appliquée au business international, achat et vente	Matière				
Négociateur dans des contextes spécifiques -1	Matière				
Management de la valeur client	Matière				
Marketing des services	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière				
Portfolio-5	Matière				

## Semestre 6

Nature	CM	TD	TP	Crédits
--------	----	----	----	---------

UE 6.4 Business Développement	Matière	10 crédits
PPP-6	Matière	
Portfolio-6	Matière	
Management des comptes-clés (KAM)	Matière	
Développement des pratiques managériales	Matière	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière	
UE 6.5 Relation client	Matière	10 crédits
PPP-6	Matière	
Portfolio-6	Matière	
Nouveaux comportements des clients	Matière	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière	
UE 6.1 - Marketing	UE	5 crédits
Stratégie d'entreprise - 2	Matière	
Financement et régulation de l'économie	Matière	
Logique mathématique	Matière	
PPP-6	Matière	
Portfolio-6	Matière	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière	
UE 6.2 Vente	Matière	6 crédits
Analyse financière	Matière	
Logique mathématique	Matière	
PPP-6	Matière	
Portfolio-6	Matière	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière	

## BUT 3 | Parcours Business développement et management de la relation client (apprentissage)

### Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 5.1 - Marketing	UE				6 crédits
Stratégie d'entreprise - 1	Matière				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Anglais appliqué au commerce -5	Matière				
LVB appliquée au commerce -5	Matière				
Expression Communication Culture -5	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière				
Portfolio-5	Matière				

UE 5.2 Vente	Matière	5 crédits
Financement et régulation de l'économie	Matière	
Droit des activités commerciales -2	Matière	
Anglais appliqué au commerce -5	Matière	
LVB appliquée au commerce -5	Matière	
Expression Communication Culture -5	Matière	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière	
Portfolio-5	Matière	
UE 5.4 Business Développement	Matière	9 crédits
Anglais appliqué au commerce -5	Matière	
LVB appliquée au commerce -5	Matière	
PPP-5	Matière	
Ressources et culture numérique appliquée au business	Matière	
développement et au management de la relation client		
Pilotage de l'équipe commerciale	Matière	
Négociateur dans des contextes spécifiques -1	Matière	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière	
Portfolio-5	Matière	
UE 5.5 Relation client	Matière	9 crédits
Anglais appliqué au commerce -5	Matière	
LVB appliquée au commerce -5	Matière	
PPP	Matière	
Ressources et culture numérique appliquée au business	Matière	
développement et au management de la relation client		
Négociateur dans des contextes spécifiques -1	Matière	
Management de la valeur client	Matière	
Marketing des services	Matière	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière	
K3Bi518	Matière	

## Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.1 - Marketing	UE				5 crédits
Stratégie d'entreprise - 2	Matière				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Logique mathématique	Matière				
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
UE 6.2 Vente	Matière				5 crédits

Analyse financière	Matière	
Logique mathématique	Matière	
PPP-6	Matière	
Portfolio-6	Matière	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière	
UE 6.4 Business Développement	Matière	10 crédits
PPP-6	Matière	
Portfolio-6	Matière	
Management des comptes-clés (KAM)	Matière	
Développement des pratiques managériales	Matière	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière	
UE 6.5 Relation client	Matière	10 crédits
PPP-6	Matière	
Portfolio-6	Matière	
Nouveaux comportements des clients	Matière	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière	