

# 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				7
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				7
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		6h		
SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière	1,5h	9h		
R3.02 – Entretien de vente	Matière		18h		
R3.06 – Droit des activités commerciales – 1	Matière		5h		
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h		
R3.09 – Psychologie sociale du travail	Matière		15h		
R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3	Matière		5h	6h	
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière			3h	
R3.11 – Langue B Espagnol	Matière			6h	
Langue D italien	Matière			6h	
Langue E Arabe	Matière			6h	
Langue F Chinois	Matière			6h	
Suivi & encadrement	Matière				
Projet	Matière				
UE 3.5 – Relation client	Matière				4
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

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
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
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
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 Portfolio-5	Matière Matière				
UE 5.4 Business Développement	Matière				9
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 Portfolio-5	Matière Matière				
UE 5.5 Relation client	Matière				9
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 Portfolio-5	Matière Matière				

## Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.4 Business Développement	Matière				10
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
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
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
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
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
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
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
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		
Négociier dans des contexte 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
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
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
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
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière				
Nouveaux comportements des clients	Matière				

Stage Business développement et management de la relation client  
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)

Matière  
Matière