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

BUT | Techniques de commercialisation

> Composante : IUT

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 06 mars 2025

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	1,5h	6h		
SAÉ 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière	1,5h	9h		
R3.01 - Marketing Mix - 2	Matière		18h		
R3.05 - Environnement économique international	Matière		15h		
R3.08 - Tableau de bord commercial	Matière		5h		
R3.09 - Psychologie sociale du travail	Matière		15h		
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Matière			3h	
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	Matière		3h		
R3.14 - Projet personnel professionnel - 3	Matière			3h	
R3.11 - Langue B Espagnol	Matière			18h	
Langue C Allemand	Matière				
Langue D italien	Matière				
Langue E Arabe	Matière				
Langue F Chinois	Matière				
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		9h		
R3.02 - Entretien de vente	Matière		18h		
R4.04 - Droit du travail	Matière		10h		
R3.08 - Tableau de bord commercial	Matière		5h		
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Matière			3h	
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	Matière		3h		
R3.14 - Projet personnel professionnel - 3	Matière			3h	
UE 3.3 - Communication	Matière				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		9h		
R3.03 - Principes de la communication digitale	Matière		18h		
R3.08 - Tableau de bord commercial	Matière		5h		
R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	Matière		15h	18h	
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Matière			3h	
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	Matière		3h		
R3.14 - Projet personnel professionnel - 3	Matière			1,5h	

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 06 mars 2025

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		15h		
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Matière			4,5h	
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	Matière		3h		
R3.BDMRC.15 - Marketing BtoB	Matière		13,5h		
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 4.1 Marketing	UE				6 crédits
SAÉ 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		3h		
SAE 2.04 – Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (PROJET TUTORE)	Matière	1,5h	2h		
STAGE - Stage - S4	Matière	0,5h	0,5h		
PORTFOLIO - Portfolio - S4	Matière		1,5h		
R4.01 - Stratégie marketing	Matière		15h		
R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	Matière		5h		
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière		3h		
R4.06 - LV B Espagnol	Matière		18h	18h	
Langue C Allemand	Matière				
Langue D italien	Matière				
Langue E Arabe	Matière				
Langue F Chinois	Matière				
UE 4.2 Vente	UE				6 crédits
SAÉ 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		3h		
SAE 2.04 – Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (PROJET TUTORE)	Matière		2h		
STAGE - Stage - S4	Matière	0,5h	0,5h		
PORTFOLIO - Portfolio - S4	Matière		1,5h		
R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Matière		15h		
R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	Matière		15h		
R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	Matière		15h		
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière		3h		
UE 4.3 Communication commerciale	UE				6 crédits
SAÉ 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		3h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 06 mars 2025

SAE 2.04 – Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (PROJET TUTORE)	Matière		2h		
STAGE - Stage - S4	Matière	0,5h	0,5h		
PORTFOLIO - Portfolio - S4	Matière		1,5h		
R4.03 - Conception d'une campagne de communication	Matière		18h		
R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	Matière		5h		
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière		3h		
UE 4.4 Business	UE				6 crédits
SAÉ 4.BDMRC.03 - Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	Matière		9h		
STAGE - Stage - S4	Matière				
PORTFOLIO - Portfolio - S4	Matière		1,5h		
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière		3h		
R4.08 - PPP - 4	Matière		7h		
R4.BDMRC.09 - Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Matière		19,5h		
UE 4.5 Relation	UE				6 crédits
SAÉ 4.BDMRC.03 - Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	Matière		9h		
STAGE - Stage - S4	Matière				
PORTFOLIO - Portfolio - S4	Matière		1,5h		
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière		3h		
R4.08 - PPP - 4	Matière		6,5h		
R4.BDMRC.10 - Relation client omnicanale	Matière		24h		

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		3h		
Financement et régulation de l'économie	Matière		0,5h		
Anglais appliqué au commerce -5	Matière		0,5h		
LVB appliquée au commerce -5	Matière		15h		
Expression Communication Culture -5	Matière			4h	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière		3h		
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière		3h		
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		0,5h		
LVB appliquée au commerce -5	Matière		3h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 06 mars 2025

Expression Communication Culture -5	Matière			4h	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière		3h		
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		15h		
PPP-5	Matière				
Ressources et culture numérique appliquée au business développement et au management de la relation client	Matière		5h		
Pilotage de l'équipe commerciale	Matière				
Négocier dans des contexte spécifiques -1	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière			4h	
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière		3h		
Portfolio-5	Matière		3h		
UE 5.5 Relation client	Matière				9 crédits
Anglais appliqué au commerce -5	Matière				
LVB appliquée au commerce -5	Matière		15h		
PPP	Matière				
Ressources et culture numérique appliquée au business international, achat et vente	Matière		5h		
Négocier 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			4h	
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière		3h		
Portfolio-5	Matière		3h		

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.4 Business Développement	Matière				10 crédits
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière		15h		
Management des comptes-clés (KAM)	Matière		5h		
Développement des pratiques managériales	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière			4h	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière		3h		
UE 6.5 Relation client	Matière				10 crédits
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière		15h		
Nouveaux comportements des clients	Matière		5h		
Stage Business développement et management de la relation client	Matière			4h	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière		3h		
UE 6.1 - Marketing	UE				5 crédits

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 06 mars 2025

Stratégie d'entreprise - 2	Matière		3h		
Financement et régulation de l'économie	Matière		0,5h		
Logique mathématique	Matière		0,5h		
PPP-6	Matière		15h		
Portfolio-6	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière		3h		
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière		3h		
UE 6.2 Vente	Matière				6 crédits
Analyse financière	Matière				
Logique mathématique	Matière				
PPP-6	Matière		0,5h		
Portfolio-6	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière		3h		
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		14h		
Financement et régulation de l'économie	Matière		7h		
Anglais appliqué au commerce -5	Matière			14h	
Expression Communication Culture -5	Matière		7h	7h	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière		3,5h		
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière		31,5h		
UE 5.2 Vente	Matière				5 crédits
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Droit des activités commerciales -2	Matière		14h		
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				
UE 5.4 Business Développement	Matière				9 crédits
PPP-5	Matière		16h		
Ressources et culture numérique appliquée au business développement et au management de la relation client	Matière		3,5h	7h	
Pilotage de l'équipe commerciale	Matière		14h	7h	
Négocier dans des contexte spécifiques -1	Matière		7h	10,5h	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière				
UE 5.5 Relation client	Matière				9 crédits

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 06 mars 2025

PPP	Matière			
Ressources et culture numérique appliquée au business développement et au management de la relation client	Matière			
Négocier dans des contexte spécifiques -1	Matière			
Management de la valeur client	Matière	10,5h	7h	
Marketing des services	Matière	14h	7h	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière			
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière			

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.1 - Marketing	UE				5 crédits
Stratégie d'entreprise - 2	Matière		17,5h		
Portfolio-6	Matière		7h		
Stage Business développement et management de la relation client	Matière		7h		
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
SAÉ 3.02 - Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière		28h		
UE 6.2 Vente	Matière				5 crédits
Analyse financière	Matière		14h		
Portfolio-6	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
SAÉ 3.02 - Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière				
UE 6.4 Business Développement	Matière				10 crédits
Portfolio-6	Matière				
Management des comptes-clés (KAM)	Matière		7h	7h	
Développement des pratiques managériales	Matière		14h	7h	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
UE 6.5 Relation client	Matière				10 crédits
Portfolio-6	Matière				
Nouveaux comportements des clients	Matière		10,5h		
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 06 mars 2025