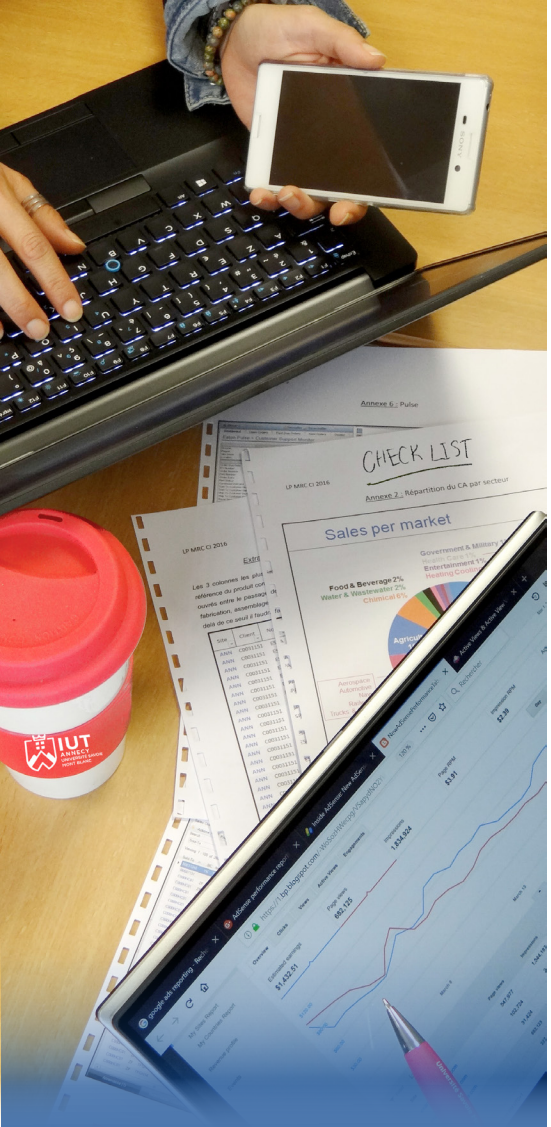


Formation ALTERNANCE

TC
TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

IUT ANNECY
UNIVERSITÉ SAVOIE MONT BLANC

BUT 3ème année

BUSINESS DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (BDMRC) DIGITAL

Réalisée dans le département TC (Techniques de Commercialisation) de l'IUT d'Annecy, cette formation d'1 an (ex LP Management de la Relation Commerciale Marketing Digital) proposée en alternance, permet l'obtention du Bachelor Universitaire de Technologie (Bac + 3), reconnu au niveau européen et inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP).

Objectifs de la formation

- Acquérir les compétences nécessaires à l'activité de commercial ou responsable commercial
- Développer des compétences dans le marketing digital permettant l'acquisition et la fidélisation des clients avec des actions online (augmentation du trafic sur le site, génération de leads, communication digitale).
- Acquérir une expérience professionnelle significative
- Développer des compétences dans les domaines suivants :
  - > Marketing / Marketing digital
  - > Relation client multicanal
  - > Négociation-vente / E-commerce
  - > Management - Business Développement

Insertion professionnelle

Métiers visés

- Chargé de clientèle,
- Responsable e-boutique
- Chef de secteur
- Chargé de communication / communication digitale
- Responsable commercial
- Manager point de vente
- Adjoint chef de produit

...

Des perspectives professionnelles larges

Responsabilités commerciales sur l'ensemble de la chaîne de valeur client :

- En front office : vente-conseil, prospection, négociation, gestion des clients, …
- En back office : relation client / CRM, marketing, e-commerce, communication digitale,
- Management d'équipe, assistance commerciale,
- Tout secteur (services, industrie)
- Tout canal (face-à-face, online)
- Toute clientèle (B to B, B to C)
- En point de vente, en itinérant, pour un site e-commerce…

Organisation

Formation proposée en alternance en **contrat d'apprentissage :**

- 14 semaines de cours sur l'année, réparties de septembre à septembre (le reste du temps en entreprise)
- Un statut de salarié-e
- Une formation financée par l'entreprise (hors C.V.E.C.)

« Le BUT 3 BDMRC Digital est une formation qui répond à une préoccupation majeure des entreprises : optimiser leur relation commerciale en multicanal.

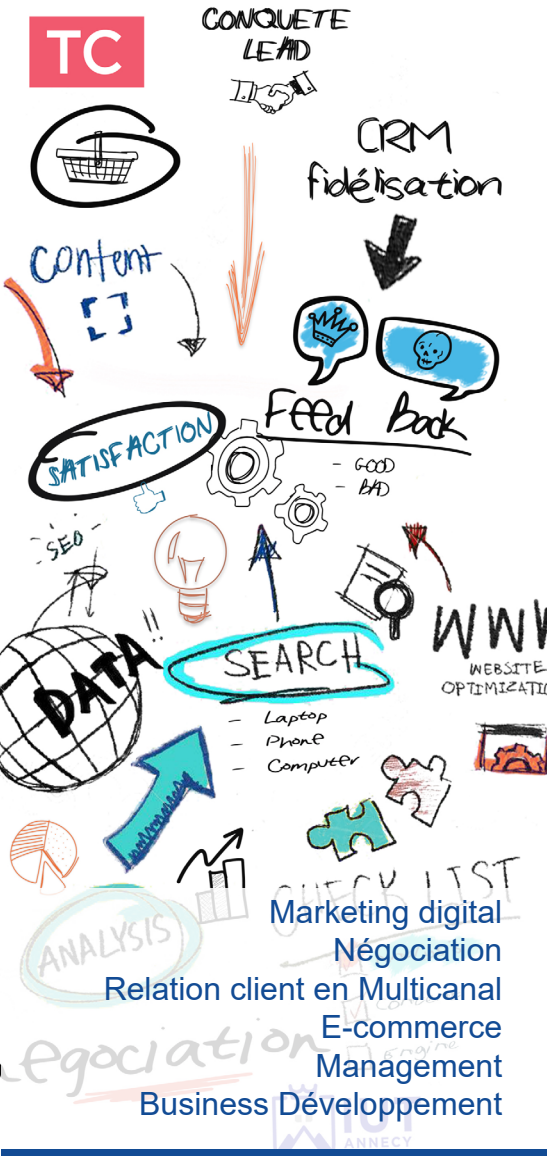
La spécialisation en marketing digital permet d'acquérir des compétences numériques pouvant être mises au service de la performance commerciale.

Elle permet de se former à une activité professionnelle dans le commerce et évoluer vers des postes à responsabilité managériale, dans des entreprises de tailles et de secteurs très variés.»

Laëtitia RICO
Responsable de formation

www.iut-acy.univ-smb.fr

TC



Marketing digital
Négociation
Relation client en Multicanal
E-commerce
Management
Business Développement

CANDIDATURE

1/ Candidature en ligne
De février à mai sur
https://ecandidat-usmb.grenet.fr/ecandidat/
N'attendez pas d'être recruté-e par une entreprise pour soumettre votre candidature
2/ Sélection sur examen des dossiers de candidature de mars à juin
3/ Le candidat admissible après l'examen du dossier doit être recruté en contrat d'apprentissage pour obtenir une place définitive au sein de la formation (dans la limite des places disponibles).

Candidatures formation continue : Nous contacter au plus tôt

CONTACTS

Responsable de la formation
Laëtitia RICO
Renseignements et candidatures
Cécile BENISTAND / 04 50 09 22 98
cecile.benistand@univ-smb.fr

Conditions d'accès

• Etre recruté-e par une entreprise en **contrat d'apprentissage**
• Etre titulaire d'un Bac+2 (formations tertiaires, sciences humaines) permettant de valider les compétences pré-requises
• Possibilité de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

Contenu de la formation BDMRC DIGITAL

Mettre en œuvre et piloter la stratégie client d'une entreprise dans un contexte digital

- **Marketing digital et Relation client**

Marketing digital, Gestion de la relation client et E-CRM, études commerciales, marketing des services, nouveaux comportements des clients, community management

- **Vente, E-commerce et négociation**

E-commerce, Négocier dans des contextes spécifiques, communication

- **Business développement et management**

Pilotage de l'équipe commerciale et performance commerciale, Management de la valeur client, Développement des pratiques managériales, Stratégie d'entreprise, Management des comptes-clés

- **Compétences supports dans un contexte digital**

Web design, Référencement, Anglais commercial, économie locale, droit des activités commerciales

- **Projet tutoré et activité en entreprise**

Exemples de missions en entreprise :

Gestion, développement d'un portefeuille clients sur un secteur, un produit, Gestion d'un site e-commerce, Etude de marché, ...
Organisation commerciale, Mise en place d'outils relationnels, Communication online et off-line vis-à-vis de prospects, clients, prescripteurs, Développement d'outils de vente à distance, ….

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité

Avec le Club des Entreprises de l'Université de Savoie

FORMA SUP SAVOIE MONT BLANC