



BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION EN ALTERNANCE **Business Développement et Management de la Relation Client** **(BDMRC)**

Réalisée dans le département TC (Techniques de Commercialisation) de l'IUT d'Annecy, cette formation en 3 ans, 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 en participant à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation. Apprendre à manager la relation client
- Acquérir une expérience professionnelle significative
- Développer des compétences dans les domaines suivants :
 - > Marketing,
 - > Communication,
 - > Vente.

Insertion professionnelle

Métiers visés

- Chargé-e de clientèle
- Chef de secteur
- Adjoint-e chef de produit
- Chargé-e de communication
- Responsable commercial
- Manager point de vente...

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, marketing, e-commerce, communication, management d'équipe, assistance commerciale...
- Tout secteur d'activité
- Tout canal (face-à-face, online)
- Toute clientèle (B to B, B to C)
- En point de vente ou en itinérant.

Organisation

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

- Environ 17 semaines de cours sur l'année
- Un statut de salarié-e
- Une formation financée par l'entreprise (hors Contribution de Vie Étudiante et de Campus).

"Le BUT TC PRO en alternance est une formation exigeante et complète, qui permet aux jeunes de trouver leur place en entreprise en répondant aux besoins commerciaux et marketing de celles-ci, tout en poursuivant leurs études dans un cadre universitaire de qualité."

Julie SONZOGNI
Responsable de formation



Marketing Communication Vente

CANDIDATURE

1/ Candidature en ligne

<https://www.parcousup.fr/>

N'attendez pas d'être recruté-e par une entreprise pour soumettre votre candidature

2/ Sélection sur examen des dossiers au fil de l'eau de mars à juin

3/ Le candidat admissible après l'examen du dossier doit être recruté en contrat d'apprentissage pour obtenir une place dé initive au sein de la formation (dans la limite des places disponibles).

Candidatures formation continue :
Nous contacter au plus tôt

CONTACTS

Responsable de la formation

Julie SONZOGNI

Renseignements et candidatures

Amélie RENAUDIN

04 50 09 22 97

amelie.renaudin@univ-smb.fr

Conditions d'accès

- Candidature sur ParcourSup
- Etre recruté-e par une entreprise en **contrat d'apprentissage**
- Etre titulaire du Baccalauréat (général ou technologique)
- Possibilité de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

Contenu de la formation BUT TC PRO

Acquérir des compétences et des aptitudes en communication, en technique de vente, de gestion et de marketing

- **Communiquer** efficacement avec les clients et les fournisseurs français ou étrangers
- **Vendre** des produits ou des services de l'entreprise, à destination de particuliers (B to C) ou de professionnels (B to B)
- Instaurer un climat de confiance propice à pérenniser ces relations
- Gérer au quotidien l'activité commerciale et marketing en utilisant les outils numériques, bureautiques et statistiques habituels
- Participer à diverses actions **marketing**.

Exemples de missions en entreprise :

Toutes fonctions liées à la vente et à la gestion commerciale et au marketing

- Accueil clientèle • Vente • Achat • Études commerciales • Gestion de stocks
- Promotion des ventes • Communication commerciale

Dans les entreprises :

- **industrielles** : service commercial, administration des ventes
- **immobilière** : agences, conciergeries
- **d'alimentation** : grandes et moyennes surfaces, commerce de produits locaux
- **d'habillement** : chaussures, vêtements
- **de sport** : magasins de sport et grands distributeurs spécialisés
- **de communication et d'événementiel** : agences
- et toute **entreprise** ayant un besoin dans le domaine commercial, marketing, communication.