

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
COMMERCE ET GESTION EN PAYS DE MONTAGNE 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 réparties selon un rythme saisonnier
Présence en entreprise en hiver et en été
- Un statut de salarié-e
- Une formation financée par l'entreprise (hors Contribution de Vie Étudiante et de Campus).

Formation dont l'organisation existe depuis plus de 30 ans, qui a été conçue pour répondre aux besoins des professionnels de la montagne dans les secteurs du commerce, du marketing et/ou de la communication commerciale.

Rythme idéal qui permet d'être complètement immergé(e) en entreprise lors des saisons hivernales et estivales.

Céline VAUX
Responsable de formation



Marketing Communication Vente

CANDIDATURE

1/ Candidature en ligne
<https://www.parcoursup.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 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
Céline VAUX
Renseignements et candidatures
Amélie RENAUDIN
04 50 09 22 97
amelie.renaudin@univ-smb.fr

Conditions d'accès

- Candidature sur Parcoursup
- Être recruté-e par une entreprise en **contrat d'apprentissage**
- Être titulaire du Baccalauréat (général ou technologique)

Contenu de la formation BUT TC MONTAGNE

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 des clients individuels ou à des groupes
- Instaurer un climat de confiance propice à pérenniser ces relations
- Gérer au quotidien en utilisant les outils numériques, bureautiques, comptables et statistiques habituels
- Participer à diverses actions **marketing**.

Exemples de missions en entreprise :

Toutes fonctions liées à la vente et à la gestion commerciale, dans un contexte lié à la montagne

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

Dans les entreprises :

- **immobilière** : agences, conciergeries
- **de détail** : supermarchés, commerce de produits locaux, alimentation, presse, souvenirs...
- **d'habillement** : chaussures, vêtements
- **de sport** : magasins de sport, ski, fournisseurs, ESF
- **de tourisme** : office de tourisme, domaines skiables
- **d'événementiel** : hôtellerie, restauration, organisateurs d'événements
- et **toute entreprise** dans le domaine commercial, marketing, communication.