



Bac +3

B.U.T. TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

PRÉSENTATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) spécialité TC **forme en trois ans de futurs cadres intermédiaires** capables de s'adapter, d'évoluer et d'innover dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service.

Le parcours Business développement et management de la relation client vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

Métiers visés (H/F) :

commercial,
technico-commercial,
chef de secteur,
chargé de clientèle,
responsable d'agence,
responsable de SAV,
responsable des ventes,...

En savoir + sur la formation

☎ 02 44 68 88 31
 🌐 www.iut.univ-angers.fr
 ✉ tc.iut@univ-angers.fr

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Enseignements transversaux communs

- Langues vivantes étrangères
- Techniques quantitatives et représentations
- Conduite et gestion de projet
- Ressources et culture numériques
- Expression communication culture
- Projet personnel et professionnel

Enseignements techniques communs

- Marketing
- Vente, négociation, prospection
- Communication commerciale
- communication digitale
- Stratégie d'entreprise, business model
- Économie
- Gestion comptable et financière
- Droit
- Management

Enseignements spécifiques

Parcours BDMRC
Business développement et management de la relation client

- Marketing B to B
- Fondamentaux de la relation client
- Management de la relation client
- Relation client omnicanal
- Développement des pratiques managériales
- Management de la valeur client
- Marketing des services
- Pilotage de l'équipe commerciale
- Management des comptes-clés (KAM)
- Nouveaux comportements des clients



Possibilité de contrat de professionnalisation, sous conditions.

Code diplôme : 25131202
Code RNCP : 35357

Site France Compétences



B.U.T. TECHNIQUES Bac +3

DE COMMERCIALISATION (TC)

PARCOURS BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

PRÉSENTATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) spécialité TC **forme en trois ans de futurs cadres intermédiaires** capables de s'adapter, d'évoluer et d'innover dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service.

Le parcours Business International (achat et vente) vise à former les étudiants au commerce à l'international en développant leurs compétences stratégiques (sélection des marchés les plus adaptés) et leurs compétences opérationnelles (achats et négociations) dans un contexte international. Le parcours Business International proposé à Angers souhaite conserver une dimension forte dans les achats en y ajoutant la dimension du commerce international.

Métiers visés (H/F) :

acheteur,
acheteur international,
commercial import-export,
chargé de développement commercial,...

En savoir + sur la formation

☎ 02 44 68 88 31
 🌐 www.iut.univ-angers.fr
 ✉ tc.iut@univ-angers.fr

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Enseignements transversaux communs

Langues vivantes étrangères
 Techniques quantitatives et représentations
 Conduite et gestion de projet
 Ressources et culture numériques
 Expression communication culture
 Projet personnel et professionnel

Enseignements techniques communs

Marketing
 Vente, négociation, prospection
 Communication commerciale
 communication digitale
 Stratégie d'entreprise, business model
 Économie
 Gestion comptable et financière
 Droit
 Management

Enseignements spécifiques

Parcours BI


Business international : achat et vente (BI)

- Stratégie et veille à l'international
- Marketing et vente à l'international
- Stratégie achats
- Techniques du commerce international
- Management interculturel
- Marketing achats
- Management des opérations logistiques, achat et qualité
- Droit international
- Approvisionnements
- Langues étrangères appliquées au commerce international
- négociation
- outils d'aide à la décision achat
- achat responsable & RSE
- audit qualité fournisseurs
- fonction achat



Possibilité de contrat de professionnalisation, sous conditions.

Code diplôme : 25131203
Code RNCP : 35355

 **Site France Compétences**



B.U.T. TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

Bac +3

PARCOURS MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

PRÉSENTATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) spécialité TC **forme en trois ans de futurs cadres intermédiaires** capables de s'adapter, d'évoluer et d'innover dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service.

Le parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement d'un projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part.

Métiers visés (H/F) :

assistant web marketing,
responsable
projet e-commerce,
chargé de
communication digitale,
chef de projet digital,
créateur d'entreprise,
...

En savoir + sur la formation

☎ 02 44 68 88 31
🌐 www.iut.univ-angers.fr
✉ tc.iut@univ-angers.fr

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Enseignements transversaux communs

Langues vivantes étrangères
Techniques quantitatives et représentations
Conduite et gestion de projet
Ressources et culture numériques
Expression communication culture
Projet personnel et professionnel

Enseignements techniques communs

Marketing
Vente, négociation, prospection
Communication commerciale
communication digitale
Stratégie d'entreprise, business model
Économie
Gestion comptable et financière
Droit
Management

Enseignements spécifiques

Parcours MDEE

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

- Stratégie de marketing digital
- Créativité et innovation
- Conduite de projet digital
- Stratégie e-commerce
- Business model
- Management de la créativité et de l'innovation
- Référencement
- Stratégie Social Media et e-CRM
- Stratégie de contenu et rédaction web
- Trafic management (analyse d'audience)
- Formalisation et sécurisation d'un business model



Possibilité de contrat de professionnalisation, sous conditions.

Code diplôme : 25131204
Code RNCP : 35354



Site France Compétences



B.U.T. TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

Bac +3

PARCOURS STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL

PRÉSENTATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) spécialité TC **forme en trois ans de futurs cadres intermédiaires** capables de s'adapter, d'évoluer et d'innover dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service.

Le parcours stratégie de marque et événementiel vise à former les étudiants au rayonnement de la marque, à sa valorisation, et à apporter leurs compétences dans le pilotage et la réalisation des projets événementiels.

Métiers visés (H/F) :

chef de projet événementiel,
chargé de communication,
brand identity manager,
responsable / coordinateur de marque,
assistant chef de produit,
...

En savoir + sur la formation

☎ 02 44 68 88 31
🌐 www.iut.univ-angers.fr
✉ tc.iut@univ-angers.fr

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Enseignements transversaux communs

Langues vivantes étrangères
Techniques quantitatives et représentations
Conduite et gestion de projet
Ressources et culture numériques
Expression communication culture
Projet personnel et professionnel

Enseignements techniques communs

Marketing
Vente, négociation, prospection
Communication commerciale
communication digitale
Stratégie d'entreprise, business model
Économie
Gestion comptable et financière
Droit
Management

Enseignements spécifiques

Parcours SME

Stratégie de marque et événementiel

- Communication de marque
- Relations publiques et relations presse
- Stratégie de développement de la marque
- Marketing digital de la marque
- Conception graphique
- Marketing de l'événementiel
- Organisation et logistique
- Gestion commerciale
- Événementiel sectoriel

Code diplôme : 25131206
Code RNCP : 35358



Site France Compétences

LE STAGE

Le BUT TC parcours Stratégie de marque et événementiel est proposé :

► En formation sans alternance, avec des stages :

En 1^{ère} année, **4 semaines** à partir de fin mai.

En 2^{ème} année, **9 semaines** à partir de mi-avril.

En 3^{ème} année, **23 semaines** à partir de janvier.



La gratification* du stage est obligatoire pour les stages dont la durée effective dépasse 2 mois. Elle est due au stagiaire dès le 1^{er} jour du stage et versée mensuellement.

*Le taux horaire minimum réglementaire est calculé en fonction du plafond horaire de la Sécurité Sociale, selon la formule "*Plafond horaire SS x 15%*". Ce plafond est décrété chaque 1^{er} janvier. A titre indicatif, pour 2025, le taux horaire minimal de gratification = $29\text{€} \times 15\% = 4,35$ euros/heure de présence effective du stagiaire.



FORMATION DE VOS COLLABORATEURS

Plusieurs **possibilités** s'offrent à vous:


- l'élaboration de parcours de **formation sur mesure**, certifiants, qualifiants ou diplômants
- la reconnaissance des compétences par la **VAE** (Validation des Acquis de l'Expérience) pour obtenir tout ou partie d'un diplôme à partir de l'expérience professionnelle (au minimum un an dans le domaine du diplôme visé)

PARTENARIATS

Participez à la formation des étudiants, vos futurs collaborateurs, en :

- signant une **convention de partenariat** afin de communiquer directement sur vos besoins en recrutement et communication
- désignant l'IUT comme bénéficiaire de votre solde de **taxe d'apprentissage** (N° UAI 0490769V)
- enseignant à nos étudiants par la voie de **vacations** ou par le **mécénat de compétences**

N'hésitez pas à nous consulter si vous souhaitez proposer des offres de **stage**, d'**alternance** ou d'**emploi**, confier des **projets** aux étudiants, former vos **salariés** ou devenir **formateur** en TC !

Scannez pour découvrir votre espace entreprise 



Pôle Relations Entreprises



re.iut@univ-angers.fr

IUT Angers-Cholet
4 boulevard Lavoisier | 49016 ANGERS CEDEX
Tél. 02 44 68 87 00 | iut.univ-angers.fr