



PROGRAMME DE FORMATION

BUT 2ème et 3ème année Mention Techniques de commercialisation Parcours Business Développement et Management de la Relation Clients (TC BDMRC 2026-2028)

Année universitaire 2026-2027

Référence : APO-LB2BDM-231-APS-2026

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

PEDAGOGIE	SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)
Responsable pédagogique Sandrine MORIN Cheffe de Département Techniques de commercialisation Enseignante, Responsable de l'alternance Institut Universitaire Technologique le Creusot sandrine.morin@ube.fr Tél : 06.23.09.08.38 / 03.85.73.10.32	Chargée de gestion de formation Hélène PRETET Chargée d'animation et d'ingénierie de formation Anne JORROT DEBEAUFORT alternance.sefca.lecreusot@ube.fr



Programme de formation BUT2 2026-2027

Modules	Heures
Expression, communication, culture	26
Anglais appliqué au commerce	28
LV B appliquée au commerce	26
Psychologie sociale du travail	16
Principes de la communication digitale	18
Conception d'une campagne de communication	18
Tableau de bord commercial	24
Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	20
Entretien de vente	26
Environnement économique international	16
Etudes marketing	20
Stratégie marketing	20
Droit des activités commerciales	16
Droit du travail	16
Ressources et culture numériques	20
Techniques quantitatives et représentations	16
Fondamentaux de la relation client	22
Relation client omnicanale	22
Marketing Mix	22
Marketing B2B	22
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	22
SAE	66
Portfolio et PPP	14
Total	516



Programme de formation BUT3 2027-2028

Modules	heures
Analyse financière	16
Droit des activités commerciales	16
Expression, communication, culture	20
Financement et régulation de l'économie	14
Anglais appliqué au commerce	20
LV B appliquée au commerce	14
Négociateur dans des contextes spécifiques	30
PPP / Portefolio	30
Stratégie d'entreprise	18
Stratégie marketing	14
Management des comptes-clés (KAM)	16
Nouveaux comportements des clients	14
Ressources et culture numériques	20
Développement des pratiques managériales	24
Management de la valeur client	22
Marketing des services	26
Pilotage de l'équipe commerciale	24
SAE Mettre en œuvre et piloter la stratégie client d'une entreprise	80
total	418

	Total horaire S5 + S6	418 h
--	------------------------------	--------------

Total de la formation en deux ans : 934 h