



PROGRAMME DE FORMATION

BUT 3ème année Mention Techniques de commercialisation Parcours Business Développement et Management de la Relation Clients (TC BDMRC 2026-2027) IUT le CREUSOT

Année universitaire 2026-2027

Référence : APO-11LB3BDM-311-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



ENSEIGNEMENTS COMMUNS	Heures
Analyse financière	16
Anglais appliqué au commerce	24
Droit des activités commerciales	16
Expression Communication Culture	24
Financement et régulation de l'économie	14
LVB appliquée au commerce	14
Négociateur dans des contextes spécifiques	30
Portefolios	10
PPP	10
RCN	20
Stratégie d'entreprise	40
ENSEIGNEMENTS BDMRC	Heures
Comportement client	26
Développement des pratiques managériales	24
Management de la valeur client	24
Management des comptes clés (KAM)	18
Marketing des services	24
Pilotage de l'équipe commerciale	24
SAE Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	60
TOTAL HEURES TC3	418

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