

Bachelor Universitaire de Technologie 3ème année Mention Techniques de Commercialisation (TC) - Parcours Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC) 1 an (2023-2024)

REFERENCE : 13PB314L

Apprentissage CFA du SUP (contrats privés)

PRESENTATION DE LA FORMATION

Année universitaire 2023/2024

PEDAGOGIE	SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)
<p>IUT Dijon-Auxerre</p> <p>Responsable pédagogique Cécile COLIN</p> <p>Cecile.colin@iut-dijon.u-bourgogne.fr</p>	<p>Chargée de gestion de formation Maud-Aurore TALBI / Tél :</p> <p>Chargée d'ingénierie de formation Fiona BOURGA / Tél : 03.80.39.55.28</p> <p>Adresse de contact formation.continue-iut.dijonauxerre@u-bourgogne.fr</p>

OBJECTIFS

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication. La formation offre au titulaire du B.U.T. TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études en vue d'obtenir un Master.

PUBLIC

Public âgé de maximum 30 ans (29 ans révolus).

L'âge maximum peut être porté à 35 ans (34 ans révolus) dans les cas suivants :

- apprenti qui souhaite signer un nouveau contrat pour accéder à un niveau de diplôme supérieur à celui déjà obtenu ;
- précédent contrat de l'apprenti rompu pour des raisons indépendantes de sa volonté ;
- précédent contrat de l'apprenti rompu pour inaptitude physique et temporaire.

Il n'y a pas d'âge limite dans les cas suivants :

- travailleur reconnu handicapé ;
- création ou repris d'une entreprise supposant l'obtention d'un diplôme ;
- personne inscrite en tant que sportif de haut niveau.



SEFCA : Service commun de Formations Continue et par Alternance - Université de Bourgogne

N° Siret : 192 112 373 00 589 - Numéro d'organisme de formation : 26.21.P0018.21

Maison de l'Université - Esplanade Erasme - BP 27877 - 21078 DIJON CEDEX

Tél : 03.80.39.51.80 - Fax : 03.80.39.51.85 - Courriel : formation.continue@u-bourgogne.fr

PRE-REQUIS

Conformément aux dispositions de l'arrêté du 6 décembre 2019 (Titre V - Art.17) « les demandes d'admission en première année d'IUT sont examinées par un jury désigné par le président de l'université, sur proposition du directeur de l'IUT »

Publics concernés : préparant et titulaire du baccalauréat ou d'un titre équivalent en adéquation avec la formation demandée

Lycéens en terminale, étudiants en réorientation, candidats en reprise d'études. Le calendrier des candidatures est fixé nationalement, la saisie des candidatures et des vœux s'effectue sur la plateforme Parcoursup

Dans le cadre de l'alternance, l'admission devient effective après la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec un employeur. Service en charge du suivi des contrats à l'université : SEFCA

Pour plus d'information relatives aux candidatures consultez nos pages web sur le site de l'IUT

? par validation d'acquis ou équivalence de diplôme

En formation continue (càd reprise d'études éligible à un dispositif de financement) : s'adresser au service de formation continue de l'université SEFCA

FORMATEURS

L'encadrement est assuré par les deux responsables pédagogiques de la formation.

La formation est dispensée par des enseignants-chercheurs de l'IUT Dijon-Auxerre de l'Université de Bourgogne. Des intervenants professionnels font également partie de l'équipe pédagogique.

ORGANISATION DE LA FORMATION

- Durée de la formation : 420h (hors entreprise)
- Lieu de la formation : IUT Dijon-Auxerre Site d'Auxerre

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Cours magistraux
- Projets collaboratifs
- Travaux dirigés.
- Travaux pratiques.

MOYENS TECHNIQUES

- Salles de cours dotées de vidéo-projecteurs
- Salle informatique en libre service
- Connexion wi-fi
- Bibliothèque de travail thématique

PROCESSUS DE SELECTION PEDAGOGIQUE ET DE RECRUTEMENT

Dépôts des candidatures sur le site de PARCOURSUP.

Admission après examen du dossier.

Il est rappelé à l'ensemble des candidats éventuels qu'aucune connaissance préalable en informatique n'est indispensable.

Les dossiers retenus en priorité seront ceux qui montreront un profil équilibré entre les matières scientifiques et littéraires. La rigueur, l'aptitude à l'abstraction, l'esprit d'analyse et de synthèse sont des qualités particulièrement utiles à la formation.



SEFCA : Service commun de Formations Continue et par Alternance - Université de Bourgogne

N° Siret : 192 112 373 00 589 - Numéro d'organisme de formation : 26.21.P0018.21

Maison de l'Université - Esplanade Erasme - BP 27877 - 21078 DIJON CEDEX

Tél : 03.80.39.51.80 - Fax : 03.80.39.51.85 - Courriel : formation.continue@u-bourgogne.fr

CF FICHE FILIÈRE :

Arrêté du 27 mai 2021 Art. 1er – Les dispositions générales des programmes nationaux de la licence professionnelle « bachelor universitaire de technologie » sont fixées conformément à l'annexe 1 du présent arrêté. Elles déterminent notamment les règles de validation, de compensation et de progression dans le cursus de formation, conformément à l'article 17 de l'arrêté du 6 décembre 2019

COMPETENCES ACQUISES ET DEBOUCHES

? Compétences acquises à l'issue de la formation :

- Conduire les actions marketing
 - . Analyser avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers
 - . Évaluer de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché
 - . Quantifier la demande en appréciant le comportement du consommateur
 - . Analyser avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise
 - . Élaborer un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents
 - . Adopter une posture citoyenne, éthique et écologique
- Vendre une offre commerciale
 - . Respecter l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique
 - . Élaborer les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation
 - . Utiliser de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation
 - . Prospecter à l'aide d'outils adaptés
 - . Adapter sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale
- Communiquer l'offre commerciale
 - . Élaborer une stratégie de communication en cohérence avec le mix
 - . Utiliser les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation
 - . Produire des supports de communication efficaces et qualitatifs
 - . Respecter la réglementation en vigueur
- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
 - . Identifier les opportunités de développement les plus porteuses
 - . Manager efficacement les équipes commerciales
 - . Élaborer une offre adaptée au contexte sectoriel du client
- Manager la relation client
 - . Développer une culture partagée de service client
 - . Piloter la satisfaction et l'expérience client tout au long du parcours dans une perspective durable
 - . Valoriser le portefeuille client par l'exploitation des données client dans le respect de la réglementation

? Débouchés du diplôme (métiers ou poursuite d'études) :

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation familiarise l'étudiant avec la plupart des opérations de mise en marché, depuis les études de marché jusqu'à l'utilisateur final. Le panel d'emplois est donc très vaste : réseaux de distribution, banque, assurance, vente, services marketing, services achats, logistique, communication commerciale, commerce international, technico-commercial, ressources humaines.

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

<http://sefca.u-bourgogne.fr>

<https://iutdijon.u-bourgogne.fr/www/formations/buts/but-tc.html>

Plus d'infos sur <http://sefca.u-bourgogne.fr>