



PROGRAMME DE FORMATION

Intitulé de la Formation :

Bachelor Universitaire de Technologie 3^{ème} année Mention Technique de commercialisation (TC)

Parcours Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)

Année universitaire 2026-2027

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

PEDAGOGIE	SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)
Responsable pédagogique Marie-Cécile DEPLANCHE Institut Universitaire Technologique marie-cecile.deplanche@iut-dijon.u-bourgogne.fr	Chargé(e) de gestion de formation Maud TALBI / Tél : 06 69 00 05 65 Chargé(e) d'animation et d'ingénierie de formation FTLV Julie PINTO / Tél : 06 68 92 59 36 alternance-iut@ube.fr

SEMESTRE 5	
Compétences	Libellé
C5.1	Marketing
C5.2	Vente
C5.3	Business Développement
C5.4	Relation Clients

Ressources
Stratégie d'entreprise
Négociier dans des contextes spécifiques
Financement et régulation de l'économie
Droit des activités commerciales-2
Analyse financière
Anglais appliqué au commerce
LV B appliquée au commerce
Expression, communication, culture
PPP
Ressources et culture numériques appliquées à BDMRC
Développement des pratiques managériales
Management de la valeur client
Marketing des services



Pilotage de l'équipe commerciale
Situations d'apprentissage et d'évaluation
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise
Portfolio

SEMESTRE 6	
Compétences	Libellé
C6.1	Marketing
C6.2	Vente
C6.3	Business Développement
C6.4	Relation Clients

Ressources
Stratégie d'entreprise
Négociier dans des contextes spécifiques
Management des comptes-clés (KAM)
Nouveaux comportements des clients
AL Management de la RSE
AL Communication comportementale
Situations d'apprentissage et d'évaluation
Portfolio
Stage

Volume horaire total	420h
-----------------------------	-------------