BUT SPÉCIALITÉ TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION PARCOURS BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

à Tours du 01/09/2024 au 30/06/2027

Image not found or type unknown

Financé par

FI Formation initiale

Tours

Tél : 02 47 36 75 81

Mail : iut_tours@univ-tours.fr

CONDITIONS D'ADMISSION

Pré-requis :

-

Niveau de sortie :

Niveau 6 (licence, licence pro, BUT) - Bac +3

Contenu et programme

Objectifs :

Conduire des actions marketing

- en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers

- en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché
- en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur
- en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise
- en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents
- en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique.

Vendre une offre commerciale

- en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique.
- en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation
- en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation
- en prospectant à l'aide d'outils adaptés -en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale.

Communiquer sur l'offre commerciale

- en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix
- en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation
- en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs
- en respectant la réglementation en vigueur.

Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation

- en identifiant les opportunités de développement les plus prometteuses
- en manageant efficacement les équipes commerciales
- en élaborant une offre adaptée au contexte sectoriel du client.

Manager la relation client :

- en développant une culture partagée de service client
- en pilotant la satisfaction et l'expérience client tout au long du parcours dans une perspective durable
- en valorisant le portefeuille client par l'exploitation des données client dans le respect de la réglementation.

Compétences transversales : Se servir du numérique : en utilisant les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe
Exploiter les données à des fins d'analyse.
S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral
Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle
Se positionner vis à vis d'un champ professionnel

Programme :

-

LES AUTRES SESSIONS

Adresse	Date de sessions	Publics	Financeurs

FI Tours (37) du 01/09/2025 au 30/06/2028 Public de la formation initiale

Image not found or type unknown

FC Tours (37) du 01/09/2025 au 31/08/2028 Tout public

Informations pratiques

Organisme responsable :

Université de Tours - IUT de Tours Luthier - Tours

Publics :

- Public de la formation initiale

Financement :

- Formation scolaire : public

Numéro de session : 390229S / Référence GIP : 40879
Mise à jour le 02/06/2025