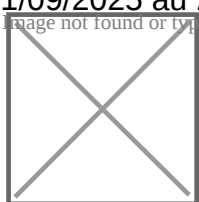




BUT SPÉCIALITÉ TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION PARCOURS BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

à Tours du 01/09/2025 au 27/08/2027



Financé par



Alternance

CFA des Universités Centre-Val de Loire

Orléans

Tél : 02 47 36 75 81

Mail : iut_tours@univ-tours.fr

Mail contact: contact@cfa-univ.fr

CONDITIONS D'ADMISSION

Pré-requis :

Avoir validé la première année du BUT TC ou être titulaire d'un bac +1 dans une formation proche. Les titulaires d'un BTS (orienté commerce-vente) pourront intégrer la 3ème année dans la limite des places disponibles?après étude du dossier.

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 manquant 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 :

- en identifiant, sélectionnant et analysant avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- en analysant et synthétisant des données en vue de leur exploitation -en développant une argumentation avec esprit critique .

S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral

Programme :

-

LES AUTRES SESSIONS

	Adresse	Date de sessions	Publics	Financeurs
	Issoudun (36)	du 01/09/2025 au 27/08/2027	Public dans le cadre du contrat d'apprentissage	

Informations pratiques

Organisme responsable :

[Université de Tours - IUT de Tours Luthier](#) - Orléans

Publics :

- Public dans le cadre du contrat d'apprentissage

Financement :

- Contrat d'apprentissage

Contact :

CONTACT CFA Contact

Numéro de session : 540573S / Référence GIP : 43710

Mise à jour le 21/11/2024