BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE
Techniques de Commercialisation (BUT TC)
Business développement et management de la relation client

RNCP 35357

CFA Descartes 21-25 rue Galilée 77420 Champs-sur-Marne (RER A Noisy-Champs)

Vous aimez relever des défis ?

Vous savez négocier, persuader et vous avez le sens du relationnel ? **Rejoignez notre BUT TC Business développement et management de la relation client !**

Objectif de la formation

Le BUT TC prépare les étudiants à devenir des professionnels polyvalents, capables d'intervenir à chaque étape du processus commercial. Le titulaire du BUT TC est formé pour répondre aux besoins des entreprises de manière autonome et évolutive.

Organisation des études

- Durée de la formation : **3 ans**
- Début de la formation : **Août**
- Modalités d'accès : **Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation**
- Rythmes d'alternance : **2 jours CFA / 3 jours Ent. ou 2 jours CFA/ 3 jours Ent ou 1 sem CFA / 1 sem Entreprise**
- **75 places** - 3 groupes

Les + de la formation

- **1er CFA** de Seine-et-Marne
- **Un campus et des locaux agréables** aux portes de Paris (RER A)
- Une **communauté d'alumni** connectée
- Des programmes internationaux : Erasmus+ et partenariats
- **Une référente** pour les personnes en situation de **handicap**

- **100% des admis accompagnés** dans leur recherche d'entreprise
- 93% de diplômés en 2024
- Une équipe pédagogique composée d'**experts professionnels** et d'**enseignants/universitaires**
- Une partie des cours en ligne : **plateforme pédagogique numérique** dédiée

---

- Bonus CFA : préparation et **passage de certifications** offerts (TOEIC, projet Voltaire)
- Des temps de **Situations d'Apprentissage et d'Évaluation** (projets de groupes)
- Bonus CFA : atelier et test pour évaluer et **développer vos soft skills**
- **Création d'un Portfolio** pour mettre en valeur les compétences acquises

Contacts

Coordinateurs pédagogiques
- Grégory MARCK - g.marck@cfadescartes.fr
- Raphaël VESSIER - r.vessier@cfadescartes.fr
- Angélique HENRIOL - a.henriol@cfadescartes.fr

Assistantes pédagogiques
- Alma MALKANOVIC - 01 64 61 27 51
- Gina BATANA - 01 64 61 66 17

scolarite@cfadescartes.fr

Compétences visées

3 compétences transversales comme fil conducteur sur les trois années :
- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale

Des compétences adaptées à la spécialité (en 2ème et 3ème année) :
- Prospecter et négocier avec de nouveaux clients
- Manager la relation client
- Mettre en place des stratégies commerciales
- Fidéliser une clientèle existante

Objectif du parcours

Le parcours vise à former des spécialistes capables de :
- Développer des marchés
- Manager la relation client
- Mettre en œuvre des stratégies commerciales
- Optimiser la satisfaction client

Métiers visés

Chargé de clientèle, Gestionnaire de biens, Négociateur immobilier, Chargé de développement touristique, Responsable des ventes, Business developer, Chef de produit...

Insertion professionnelle et poursuite d'études possibles

Le Bachelor permet d'entrer directement sur le marché du travail.

- En Master Universitaire
- Au CFA Descartes : Titres niveau 7
- En grade bac +5 en école de commerce

Parcours

Le parcours Business Développement et Management de la Relation Client se distingue par son approche centrée sur l'expansion commerciale et la gestion durable de la clientèle.

Ce parcours forme des professionnels spécialisés dans le développement des affaires et la fidélisation des clients. Les diplômés de ce parcours sont capables de mettre en œuvre des stratégies commerciales innovantes, de détecter de nouvelles opportunités de marché, et de maintenir des relations clients durables et fructueuses.

Pour intégrer une 3ème année

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau BAC+2 : BTS, DUT ou Titre pro. ou d'un L1 dans le domaine du commerce, de l'éco-gestion...
- Admission sur dossier et entretien : déposez-le via notre site web

Conditions d'admission

Être titulaire **d'un Bac**

Admission sur dossier et éventuellement entretien de motivation au CFA ou en visioconférence.

Délais de traitement :
- **Via parcoursup IUT Marne-la-Vallée** suivant la procédure parcoursup et via notre site web dès décembre
- De 2 à 5 jours après dépôt du dossier complet et l'étude du dossier.
- Une fois admissible, **le CFA vous accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance** : ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires.
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, à l'obtention de votre BAC et des places disponibles.

Programme pédagogique

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation : téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes rubrique « Formations ».

+ d'infos sur l'apprentissage :
www.cfadescartes.fr

Version 02/12/2024