

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE (BUT TC)

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION BUSINESS
DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA
RELATION CLIENT

RNCP 35357

BAC +3

98% TAUX DE RÉUSSITE

DESCARTES
CFA SUP
Paris Est | Marne-la-Vallée

Université
Gustave Eiffel

IUT
Marne-la-Vallée

OBJECTIFS 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.

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) :

- Prospection et négocier avec de nouveaux clients
- Manager la relation client
- Mettre en place des stratégies commerciales
- Fidéliser une clientèle existante

OBJECTIFS DU PARCOURS

Ce parcours forme des spécialistes capables de :

- Développer des marchés
- Manager la relation client
- Mettre en œuvre des stratégies commerciales
- Optimiser la satisfaction client

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.

MÉTIERS VISÉS

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

POUR INTÉGRER UNE 3ÈME ANNÉE

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau BAC+2 : L2 dans le domaine du commerce, de l'éco-gestion...
- Admission sur dossier et entretien : déposez-le via notre site web

INSERTION PROFESSIONNELLE ET POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

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

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

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.

VOUS AIMEZ RELEVER LES DÉFIS ?

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

ORGANISATION DES ÉTUDES



Durée de la formation : 3 ans



Début de la formation : Août



Modalités d'accès :
Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation



Rythme d'alternance :
2 jours CFA / 3 jours Ent. ou 3 jours Ent. / 2 jours CFA ou 1 sem CFA / 1 sem Ent.



75 places - 3 groupes

CONTACTS

Coordinateurs pédagogiques

Grégory MARCK - g.marck@cfadescartes.fr

Claire CERCUS - c.cercus@cfadescartes.fr

Angélique HENRIOL - a.henriol@cfadescartes.fr

Assistantes pédagogiques

scolarite@cfadescartes.fr



CFA DESCARTES SUP 21-25 RUE GALILÉE
 77420 CHAMPS-SUR-MARNE
 (RER A NOisy-CHAMPS)



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 SUP rubrique « Formations ».

LES + DE LA FORMATION

UN NOUVEAU CAMPUS AU CŒUR DE LA VIE ÉTUDIANTE

Aux portes de Paris (RER A) un cadre de formation moderne, à taille humaine, connecté aux entreprises du territoire.

LA PROXIMITÉ QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

100 % des admis sont accompagnés dans leur recherche d'entreprise grâce à un réseau solide de partenaires locaux et nationaux.

UN ACCOMPAGNEMENT À 360°

Des formateurs passionnés, des coachs engagés, des outils numériques à la pointe Vie étudiante, orientation, mobilité, handicap : un accompagnement humain et personnalisé à chaque étape.

UNE COMMUNAUTÉ QUI OUVRE DES PORTES

Une communauté active d'Alumnis, des événements de networking et des projets collaboratifs pour booster ton réseau et ton employabilité dès la formation.

UN TREMPLIN VERS LE MONDE

Des programmes d'ouverture internationale : Erasmus+, échanges et partenariats européens

DES RÉSULTATS CONCRETS

Pourcentage élevé de réussite aux diplômes, plateforme pédagogique dédiée, certifications reconnues (OrthographIQ, etc.) et des opportunités réelles de progression rapide en entreprise.