

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION 2^{ème} ET 3^{ème} ANNÉE

Parcours Business développement et management de la relation client

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Alternance en **Contrat d'apprentissage (Contrats privés)**

11PB396K

PROGRAMME DE LA FORMATION IUT

Années Universitaires 2022/2024

PÉDAGOGIE	SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)
<p>Responsable pédagogique Sandrine MORIN IUT du CREUSOT sandrine.morin@u-bourgogne.fr Tél : 06.23.09.08.38 /03.85.73.10.32</p>	<p>Assistant de formation Hélène PRETET Ingénieure de formation Anne JORROT DEBEAUFORT alternance-iut.lecreusot@u-bourgogne.fr</p>

Contenu et horaires :

BUT 2 (S3 + S4)	
Expression, communication, culture	22
Anglais appliqué au commerce	22
LV B appliquée au commerce	22
Psychologie sociale du travail	16
Principes de la communication digitale	20
Conception d'une campagne de communication	20
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	20
Entretien de vente	20
Environnement économique international	16
Etudes marketing	20
Stratégie marketing	20
Gestion prévisionnelle	20
Droit des activités commerciales	16
Droit du travail	16
Ressources et culture numériques	24
Techniques quantitatives et représentations	16

Fondamentaux de la relation client	22
Relation client omnicanale	22
Marketing Mix	22
Marketing B2B	22
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	22
SAE (Situation d'apprentissage et d'Evaluation) TC Piloter un projet en déployant des T de C	24
SAE P4 Expertise commerciale / Diagnostic clientèle	24
SAE P4 Élaborer un plan d'actions commercial et relationnel	24
Portfolio et PPP	24
	516

BUT 3 (S5 + S6)	
Expression, communication, culture	24
Anglais appliqué au commerce	24
LV B appliquée au commerce	24
Analyse financière	22
Financement et régulation de l'économie	22
Droit des activités commerciales	22
Négocier dans des contextes spécifiques	22
Stratégie d'entreprise	22
Stratégie marketing	24
Marketing des services	24
Ressources et culture numériques	24
Développement des pratiques managériales	24
Pilotage de l'équipe commerciale	24
Nouveaux comportements des clients	24
Management de la valeur client	24
Management des comptes-clés (KAM)	24
SAE P4 Mettre en œuvre et piloter la stratégie client d'une entreprise	22
Portfolio et PPP	22
	418

Total des deux années :

934 heures