



BUT - Techniques de commercialisation

Business développement et management de la relation client

Objectifs du parcours

[Fiche RNCP du BUT Techniques de commercialisation : business développement et management de la relation client : RNCP35357](#)

Code ROME

- E1103 - Communication

Contact

Liliane Gaessler : liliane.gaessler@unistra.fr

| | | | |
|---------------------------------|----------|---------|---------|
| Langue du parcours | Français | | |
| ECTS | 180 ECTS | | |
| Volume horaire | | | |
| TP : 0h | TD : 0h | CI : 0h | CM : 0h |
| Formation initiale | Oui | | |
| Formation continue | Non | | |
| Apprentissage | Oui | | |
| Contrat de professionnalisation | Oui | | |
| Stage : (durée en semaines) | 4 | | |

1e année BUT Techniques de commercialisation

1er semestre

| | ECTS | CM | CI | TD | TP | TE | Stage |
|---|----------------|------|----|------|------|------|-------|
| UE 1.1 Compétence "Marketing" | 11 ECTS | | | | | | |
| Ressources et culture numériques 1 | | | | 30 h | | | |
| Introduction au droit | | 14 h | | 8 h | | | |
| Expression communication et culture 1 | | | | 10 h | 10 h | | |
| Anglais appliqué au commerce 1 | | | | 12 h | 12 h | | |
| Allemand appliqué au commerce 1 | | | | 12 h | 12 h | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce 1 | | | | 12 h | 12 h | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce 1 | | | | 12 h | 12 h | | |
| Techniques quantitatives et représentations 1 | | 8 h | | 6 h | 6 h | | |
| Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur | | 16 h | | 26 h | | | |
| Études marketing 1 | | 8 h | | 14 h | | | |
| Environnement économique de l'entreprise | | 14 h | | 8 h | | | |
| Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché | | 10 h | | 8 h | | | |
| Projet personnel et professionnel | | 2 h | | 6 h | 4 h | | |
| SAÉ "Marketing" | | | | 14 h | 6 h | 20 h | |
| Portfolio | | | | | 6 h | | |
| UE 1.2 Compétence "Vente" | 11 ECTS | | | | | | |
| Ressources et culture numériques 1 | | | | 30 h | | | |
| Expression communication et culture 1 | | | | 10 h | 10 h | | |
| Fondamentaux de la vente | | | | 8 h | 16 h | | |
| Techniques quantitatives et représentations 1 | | 8 h | | 6 h | 6 h | | |
| Éléments financiers de l'entreprise | | 8 h | | 8 h | | | |
| Projet personnel et professionnel | | 2 h | | 6 h | 4 h | | |
| SAÉ "Vente" | | | | 8 h | 10 h | 15 h | |
| Portfolio | | | | | 6 h | | |
| UE 1.3 Compétence "Communication commerciale" | 8 ECTS | | | | | | |
| Fondamentaux de la communication commerciale | | 10 h | | 10 h | | | |
| Ressources et culture numériques 1 | | | | 30 h | | | |
| Introduction au droit | | 14 h | | 8 h | | | |
| Expression communication et culture 1 | | | | 10 h | 10 h | | |
| Anglais appliqué au commerce 1 | | | | 12 h | 12 h | | |
| Allemand appliqué au commerce 1 | | | | 12 h | 12 h | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce 1 | | | | 12 h | 12 h | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce 1 | | | | 12 h | 12 h | | |
| Études marketing 1 | | 8 h | | 14 h | | | |
| Projet personnel et professionnel | | 2 h | | 6 h | 4 h | | |
| SAÉ "Communication commerciale" | | | | 12 h | 8 h | 15 h | |
| Portfolio | | | | | 6 h | | |

2e semestre

| | ECTS | CM | CI | TD | TP | TE | Stage |
|--|----------------|------|----|------|------|------|-------|
| UE 2.1 Compétence "Marketing" | 11 ECTS | | | | | | |
| Gestion et conduite de projet | | 2 h | | 10 h | 4 h | | |
| Expression communication et culture 2 | | | | 12 h | 10 h | | |
| Ressources et culture numériques 2 | | | | 6 h | 10 h | | |
| Coûts, marge et prix d'une offre simple | | 8 h | | 8 h | 4 h | | |
| Droit des contrats et de la consommation | | 14 h | | 8 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce 2 | | | | 14 h | 10 h | | |
| Allemand appliqué au commerce 2 | | | | 14 h | 10 h | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce 2 | | | | 14 h | 10 h | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce 2 | | | | 14 h | 10 h | | |
| Marketing mix | | 10 h | | 12 h | | | |
| Connaissance des canaux de commercialisation et distribution | | 4 h | | 10 h | | | |
| Études marketing 2 | | 8 h | | 12 h | | | |
| Techniques quantitatives et représentations 2 | | 14 h | | 6 h | 6 h | | |
| Projet personnel et professionnel 2 | | | | 4 h | 6 h | | |
| SAÉ "Marketing" | | | | 12 h | 14 h | 20 h | |
| SAÉ "Projet transverse" | | | | 4 h | 4 h | 30 h | |
| Portfolio | | | | 2 h | 2 h | 10 h | |
| Stage - S2 | | | | | | | 4 sem |
| UE 2.2 Compétence "Vente" | 11 ECTS | | | | | | |
| Gestion et conduite de projet | | 2 h | | 10 h | 4 h | | |
| Expression communication et culture 2 | | | | 12 h | 10 h | | |
| Ressources et culture numériques 2 | | | | 6 h | 10 h | | |
| Coûts, marge et prix d'une offre simple | | 8 h | | 8 h | 4 h | | |

| | ECTS | CM | CI | TD | TP | TE | Stage |
|--|---------------|------|----|------|------|------|-------|
| Droit des contrats et de la consommation | | 14 h | | 8 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce 2 | | | | 14 h | 10 h | | |
| Allemand appliqué au commerce 2 | | | | 14 h | 10 h | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce 2 | | | | 14 h | 10 h | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce 2 | | | | 14 h | 10 h | | |
| Prospection et négociation | | | | 10 h | 10 h | | |
| Techniques quantitatives et représentations 2 | | 14 h | | 6 h | 6 h | | |
| Psychologie sociale | | | | 16 h | 4 h | | |
| Projet personnel et professionnel 2 | | | | 4 h | 6 h | | |
| SAÉ "Vente" | | | | 10 h | 12 h | 20 h | |
| SAÉ "Projet transverse" | | | | 4 h | 4 h | 30 h | |
| Portfolio | | | | 2 h | 2 h | 10 h | |
| Stage - S2 | | | | | | | 4 sem |
| UE 2.3 Compétence "Communication commerciale" | 8 ECTS | | | | | | |
| Moyens de la communication commerciale | | 10 h | | 10 h | | | |
| Expression communication et culture 2 | | | | 12 h | 10 h | | |
| Ressources et culture numériques 2 | | | | 6 h | 10 h | | |
| Coûts, marge et prix d'une offre simple | | 8 h | | 8 h | 4 h | | |
| Droit des contrats et de la consommation | | 14 h | | 8 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce 2 | | | | 14 h | 10 h | | |
| Allemand appliqué au commerce 2 | | | | 14 h | 10 h | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce 2 | | | | 14 h | 10 h | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce 2 | | | | 14 h | 10 h | | |
| Techniques quantitatives et représentations 2 | | 14 h | | 6 h | 6 h | | |
| Psychologie sociale | | | | 16 h | 4 h | | |
| Projet personnel et professionnel 2 | | | | 4 h | 6 h | | |
| SAÉ "Communication commerciale" | | | | 10 h | 10 h | 20 h | |
| SAÉ "Projet transverse" | | | | 4 h | 4 h | 30 h | |
| Portfolio | | | | 2 h | 2 h | 10 h | |
| Stage - S2 | | | | | | | 4 sem |

2e année BUT Techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client (temps plein)

3e semestre

| | ECTS | CM | CI | TD | TP | TE | Stage |
|---|---------------|------|----|------|------|------|-------|
| UE 3.1 Compétence "Marketing" (temps plein) | 7 ECTS | | | | | | |
| Marketing Mix-2 | | 8 h | | 12 h | | | |
| Études marketing 3 | | 4 h | | 12 h | | | |
| Financement et régulation de l'économie | | 12 h | | 10 h | | | |
| Droit des activités commerciales | | 10 h | | 6 h | | | |
| Techniques quantitatives et représentations 3 | | 8 h | | 6 h | | | |
| Tableau de bord commercial | | 6 h | | 8 h | | | |
| Psychologie sociale du travail | | 2 h | | 12 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce 3 | | | | 10 h | 8 h | | |
| Allemand appliqué au commerce 3 | | | | 10 h | 8 h | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce 3 | | | | 10 h | 8 h | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce 3 | | | | 10 h | 8 h | | |
| Ressources et culture numériques 3 | | | | 20 h | | | |
| Expression communication et culture 3 | | | | 10 h | 6 h | | |
| Projet personnel et professionnel 3 | | | | 4 h | | | |
| SAÉ "Projet transverse : pilotage d'un projet" | | | | 20 h | | 30 h | |
| SAÉ "Tronc commun" | | | | 26 h | 10 h | 30 h | |
| Portfolio 3 | | | | 6 h | | 5 h | |
| SAÉ "Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic client" - S3 (temps plein) | | | | 20 h | 8 h | 15 h | |
| UE 3.2 Compétence "Vente" | 7 ECTS | | | | | | |
| Entretien de vente | | | | 10 h | 10 h | | |
| Droit des activités commerciales | | 10 h | | 6 h | | | |
| Techniques quantitatives et représentations 3 | | 8 h | | 6 h | | | |
| Tableau de bord commercial | | 6 h | | 8 h | | | |
| Psychologie sociale du travail | | 2 h | | 12 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce 3 | | | | 10 h | 8 h | | |
| Allemand appliqué au commerce 3 | | | | 10 h | 8 h | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce 3 | | | | 10 h | 8 h | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce 3 | | | | 10 h | 8 h | | |
| Ressources et culture numériques 3 | | | | 20 h | | | |
| Expression communication et culture 3 | | | | 10 h | 6 h | | |
| Projet personnel et professionnel 3 | | | | 4 h | | | |
| SAÉ "Projet transverse : pilotage d'un projet" | | | | 20 h | | 30 h | |
| SAÉ "Tronc commun" | | | | 26 h | 10 h | 30 h | |
| Portfolio 3 | | | | 6 h | | 5 h | |
| UE 3.3 Compétence "Communication commerciale" | 8 ECTS | | | | | | |
| Principes de la communication digitale | | 8 h | | 12 h | | | |
| Droit des activités commerciales | | 10 h | | 6 h | | | |
| Techniques quantitatives et représentations 3 | | 8 h | | 6 h | | | |
| Tableau de bord commercial | | 6 h | | 8 h | | | |
| Psychologie sociale du travail | | 2 h | | 12 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce 3 | | | | 10 h | 8 h | | |
| Allemand appliqué au commerce 3 | | | | 10 h | 8 h | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce 3 | | | | 10 h | 8 h | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce 3 | | | | 10 h | 8 h | | |
| Ressources et culture numériques 3 | | | | 20 h | | | |
| Expression communication et culture 3 | | | | 10 h | 6 h | | |
| Projet personnel et professionnel 3 | | | | 4 h | | | |
| SAÉ "Projet transverse : pilotage d'un projet" | | | | 20 h | | 30 h | |
| SAÉ "Tronc commun" | | | | 26 h | 10 h | 30 h | |
| Portfolio 3 | | | | 6 h | | 5 h | |
| UE 3.4 Compétence "Business développement" | 4 ECTS | | | | | | |
| Ressources et culture numériques 3 | | | | 20 h | | | |
| Expression communication et culture 3 | | | | 10 h | 6 h | | |
| Projet personnel et professionnel 3 | | | | 4 h | | | |
| Portfolio 3 | | | | 6 h | | 5 h | |
| Marketing B2B - S3 | | | | 12 h | 4 h | | |
| SAÉ "Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic client" - S3 (temps plein) | | | | 20 h | 8 h | 15 h | |
| UE 3.5 Compétence "Relation client" | 4 ECTS | | | | | | |
| Ressources et culture numériques 3 | | | | 20 h | | | |
| Expression communication et culture 3 | | | | 10 h | 6 h | | |
| Projet personnel et professionnel 3 | | | | 4 h | | | |
| Portfolio 3 | | | | 6 h | | 5 h | |

| | ECTS | CM | CI | TD | TP | TE | Stage |
|---|------|----|----|------|-----|------|-------|
| Fondamentaux de la relation client - S3 | | | | 12 h | 4 h | | |
| SAÉ "Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic client" - S3 (temps plein) | | | | 20 h | 8 h | 15 h | |

4e semestre

| | ECTS | CM | CI | TD | TP | TE | Stage |
|---|---------------|-----|----|------|-----|------|--------|
| UE 4.1 Compétence "Marketing" | 6 ECTS | | | | | | |
| Stratégie marketing | | 4 h | | 10 h | | | |
| Droit du travail | | 4 h | | 6 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Allemand appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Expression communication et culture 4 | | | | 10 h | 6 h | | |
| Projet personnel et professionnel 4 | | | | 8 h | | | |
| SAÉ "Projet transverse : évaluation de la performance du projet" | | | | 10 h | 5 h | 40 h | |
| SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" | | | | 10 h | 5 h | 30 h | |
| Portfolio S4 (temps plein) | | | | 10 h | 5 h | 15 h | |
| Stage S4 (temps plein) | | | | 7 h | | | 10 sem |
| UE 4.2 Compétence "Vente" | 6 ECTS | | | | | | |
| Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur | | | | 6 h | 8 h | | |
| Droit du travail | | 4 h | | 6 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Allemand appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Expression communication et culture 4 | | | | 10 h | 6 h | | |
| Projet personnel et professionnel 4 | | | | 8 h | | | |
| SAÉ "Projet transverse : évaluation de la performance du projet" | | | | 10 h | 5 h | 40 h | |
| SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" | | | | 10 h | 5 h | 30 h | |
| Portfolio S4 (temps plein) | | | | 10 h | 5 h | 15 h | |
| Stage S4 (temps plein) | | | | 7 h | | | 10 sem |
| UE 4.3 Compétence "Communication commerciale" | 6 ECTS | | | | | | |
| Conception d'une campagne de communication | | 6 h | | 8 h | | | |
| Droit du travail | | 4 h | | 6 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Allemand appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Expression communication et culture 4 | | | | 10 h | 6 h | | |
| Projet personnel et professionnel 4 | | | | 8 h | | | |
| SAÉ "Projet transverse : évaluation de la performance du projet" | | | | 10 h | 5 h | 40 h | |
| SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" | | | | 10 h | 5 h | 30 h | |
| Portfolio S4 (temps plein) | | | | 10 h | 5 h | 15 h | |
| Stage S4 (temps plein) | | | | 7 h | | | 10 sem |
| UE 4.4 Compétence "Business développement" | 6 ECTS | | | | | | |
| Anglais appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Allemand appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Expression communication et culture 4 | | | | 10 h | 6 h | | |
| Projet personnel et professionnel 4 | | | | 8 h | | | |
| SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" | | | | 10 h | 5 h | 30 h | |
| Portfolio S4 (temps plein) | | | | 10 h | 5 h | 15 h | |
| Fondamentaux du management de l'équipe commerciale - S4 (temps plein) | | | | 18 h | 4 h | | |
| SAÉ "Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel" - S4 | | | | 18 h | | 30 h | |
| Stage S4 (temps plein) | | | | 7 h | | | 10 sem |
| UE 4.5 Compétence "Relation client" | 6 ECTS | | | | | | |
| Anglais appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Allemand appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce 4 | | | | 8 h | 8 h | | |
| Expression communication et culture 4 | | | | 10 h | 6 h | | |
| Projet personnel et professionnel 4 | | | | 8 h | | | |
| SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" | | | | 10 h | 5 h | 30 h | |
| Portfolio S4 (temps plein) | | | | 10 h | 5 h | 15 h | |
| Relation client omnicanal - S4 | | | | 20 h | 6 h | | |
| SAÉ "Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel" - S4 | | | | 18 h | | 30 h | |
| Stage S4 (temps plein) | | | | 7 h | | | 10 sem |

2e année BUT Techniques de commercialisation - parcours business développement et management de la relation client (alternance)

3e semestre (alternance)

| | ECTS | CM | CI | TD | TP | TE | Stage |
|--|---------------|----|----|------|------|------|-------|
| UE 3.1 Compétence "Marketing" (alternance) | 7 ECTS | | | | | | |
| Marketing Mix-2 - S3 (alternance) | | | | 18 h | | | |
| Études marketing - S3 (alternance) | | | | 14 h | | | |
| Financement et régulation de l'économie - S3 (alternance) | | | | 18 h | | | |
| Droit des activités commerciales - S3 (alternance) | | | | 14 h | | | |
| Techniques quantitatives et représentations - S3 | | | | 14 h | | | |
| Tableau de bord commercial - S3 | | | | 12 h | | | |
| Psychologie sociale du travail - S3 | | | | 10 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce - S3 | | | | 16 h | | | |
| Allemand appliqué au commerce - S3 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce - S3 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce - S3 | | | | 16 h | | | |
| Ressources et culture numériques 3 | | | | 18 h | | | |
| Expression, communication et culture - S3 | | | | 14 h | | | |
| Projet personnel et professionnel 3 | | | | 4 h | | | |
| SAÉ "Tronc commun" - S3 | | | | 26 h | 10 h | 30 h | |
| Portfolio 3 | | | | 6 h | | 5 h | |
| SAÉ "Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic client" (alternance) - S3 | | | | 28 h | | 15 h | |
| UE 3.2 Compétence "Vente" (alternance) | 7 ECTS | | | | | | |
| Entretien de vente - S3 | | | | 14 h | | | |
| Droit des activités commerciales - S3 (alternance) | | | | 14 h | | | |
| Techniques quantitatives et représentations - S3 | | | | 14 h | | | |
| Tableau de bord commercial - S3 | | | | 12 h | | | |
| Psychologie sociale du travail - S3 | | | | 10 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce - S3 | | | | 16 h | | | |
| Allemand appliqué au commerce - S3 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce - S3 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce - S3 | | | | 16 h | | | |
| Ressources et culture numériques 3 | | | | 18 h | | | |
| Expression, communication et culture - S3 | | | | 14 h | | | |
| Projet personnel et professionnel 3 | | | | 4 h | | | |
| SAÉ "Tronc commun" - S3 | | | | 26 h | 10 h | 30 h | |
| Portfolio 3 | | | | 6 h | | 5 h | |
| UE 3.3 Compétence "Communication commerciale" (alternance) | 8 ECTS | | | | | | |
| Principes de la communication digitale - S3 | | | | 18 h | | | |
| Droit des activités commerciales - S3 (alternance) | | | | 14 h | | | |
| Techniques quantitatives et représentations - S3 | | | | 14 h | | | |
| Tableau de bord commercial - S3 | | | | 12 h | | | |
| Psychologie sociale du travail - S3 | | | | 10 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce - S3 | | | | 16 h | | | |
| Allemand appliqué au commerce - S3 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce - S3 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce - S3 | | | | 16 h | | | |
| Ressources et culture numériques 3 | | | | 18 h | | | |
| Expression, communication et culture - S3 | | | | 14 h | | | |
| Projet personnel et professionnel 3 | | | | 4 h | | | |
| SAÉ "Tronc commun" - S3 | | | | 26 h | 10 h | 30 h | |
| Portfolio 3 | | | | 6 h | | 5 h | |
| UE 3.4 Compétence "Business développement" (alternance) | | | | | | | |
| Ressources et culture numériques 3 | | | | 18 h | | | |
| Expression communication et culture 3 (alternance) | | | | 14 h | | | |
| Projet personnel et professionnel 3 | | | | 4 h | | | |
| Portfolio 3 | | | | 6 h | | 5 h | |
| Marketing B2B - S3 (alternance) | | | | 16 h | | | |
| SAÉ "Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic client" (alternance) - S3 | | | | 28 h | | 15 h | |
| UE 3.5 Compétence "Relation client" (alternance) | | | | | | | |
| Ressources et culture numériques 3 | | | | 18 h | | | |
| Expression communication et culture 3 (alternance) | | | | 14 h | | | |
| Projet personnel et professionnel 3 | | | | 4 h | | | |
| Portfolio 3 | | | | 6 h | | 5 h | |
| Fondamentaux de la relation client - S3 (alternance) | | | | 16 h | | | |
| SAÉ "Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic client" (alternance) - S3 | | | | 28 h | | 15 h | |

4e semestre (alternance)

| | ECTS | CM | CI | TD | TP | TE | Stage |
|---|---------------|----|----|------|----|------|-------|
| UE 4.1 Compétence "Marketing" (alternance) | 6 ECTS | | | | | | |
| Stratégie marketing - S4 | | | | 14 h | | | |
| Droit du travail - S4 | | | | 10 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Allemand appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Expression, communication et culture - S4 (alternance) | | | | 16 h | | | |
| Projet personnel et professionnel 4 | | | | 8 h | | | |
| SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" - S4 (alternance) | | | | 10 h | | 30 h | |
| Portfolio - S4 (alternance) | | | | 10 h | | 15 h | |
| Stage S4 (alternance) | | | | 2 h | | | |
| UE 4.2 Compétence "Vente" (alternance) | 6 ECTS | | | | | | |
| Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - S4 | | | | 14 h | | | |
| Droit du travail - S4 | | | | 10 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Allemand appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Expression, communication et culture - S4 (alternance) | | | | 16 h | | | |
| Projet personnel et professionnel 4 | | | | 8 h | | | |
| SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" - S4 (alternance) | | | | 10 h | | 30 h | |
| Portfolio - S4 (alternance) | | | | 10 h | | 15 h | |
| Stage S4 (alternance) | | | | 2 h | | | |
| UE 4.3 Compétence "Communication commerciale" (alternance) | 6 ECTS | | | | | | |
| Conception d'une campagne de communication - S4 | | | | 14 h | | | |
| Droit du travail - S4 | | | | 10 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Allemand appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Expression, communication et culture - S4 (alternance) | | | | 16 h | | | |
| Projet personnel et professionnel 4 | | | | 8 h | | | |
| SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" - S4 (alternance) | | | | 10 h | | 30 h | |
| Portfolio - S4 (alternance) | | | | 10 h | | 15 h | |
| Stage S4 (alternance) | | | | 2 h | | | |
| UE 4.4 Compétence "Business développement" (alternance) | | | | | | | |
| Anglais appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Allemand appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Expression, communication et culture - S4 (alternance) | | | | 16 h | | | |
| Projet personnel et professionnel 4 | | | | 8 h | | | |
| SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" - S4 (alternance) | | | | 10 h | | 30 h | |
| Portfolio - S4 (alternance) | | | | 10 h | | 15 h | |
| Fondamentaux du management de l'équipe commerciale - S4 (alternance) | | | | 22 h | | | |
| SAÉ "Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel" - S4 (alternance) | | | | 18 h | | 30 h | |
| Stage S4 (alternance) | | | | 2 h | | | |
| UE 4.5 Compétence "Relation client" (alternance) | | | | | | | |
| Anglais appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Allemand appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce - S4 | | | | 16 h | | | |
| Expression, communication et culture - S4 (alternance) | | | | 16 h | | | |
| Projet personnel et professionnel 4 | | | | 8 h | | | |
| SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" - S4 (alternance) | | | | 10 h | | 30 h | |
| Portfolio - S4 (alternance) | | | | 10 h | | 15 h | |
| Relation client omnicanal - S4 (alternance) | | | | 26 h | | | |
| SAÉ "Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel" - S4 (alternance) | | | | 18 h | | 30 h | |
| Stage S4 (alternance) | | | | 2 h | | | |

3e année BUT Techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client (formation initiale et formation en alternance)

5e semestre

| | ECTS | CM | CI | TD | TP | TE | Stage |
|---|--------|------|----|------|------|-------|-------|
| UE 5.1 Compétence "Marketing" | 8 ECTS | | | | | | |
| UE 5.2 Compétence "Vente" | 8 ECTS | | | | | | |
| UE 5.4 Compétence "Business développement" | 7 ECTS | | | | | | |
| UE 5.5 Compétence "Relation client" | 7 ECTS | | | | | | |
| SAÉ 5.2 "Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise" (FI) | | 10 h | | 55 h | 15 h | 105 h | |
| SAÉ 5.2 "Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise" (FA) | | 8 h | | 10 h | 8 h | 60 h | |
| Stratégie d'entreprise - 1 (FI + FA) | | 6 h | | 12 h | | | |
| Environnement économique international (FI + FA) | | 18 h | | | | | |
| Droit des activités commerciales - 2 (FI + FA) | | 10 h | | 8 h | | | |
| Analyse financière (FI + FA) | | 8 h | | 10 h | | | |
| Logistique (FI + FA) | | 6 h | | 10 h | | | |
| Anglais appliqué au commerce - 5 (FI + FA) | | | | 10 h | 8 h | | |
| Allemand appliqué au commerce 5 (au choix) - (FI + FA) | | | | 10 h | 8 h | | |
| Espagnol débutant appliqué au commerce 5 (au choix) - (FI + FA) | | | | 10 h | 8 h | | |
| Espagnol confirmé appliqué au commerce 5 (au choix) - (FI + FA) | | | | 10 h | 8 h | | |
| Expression communication culture - 5 (FI + FA) | | | | 8 h | 8 h | | |
| Projet personnel et professionnel - 5 (FI + FA) | | | | 6 h | 4 h | | |
| Négociateur dans des contextes spécifiques - 1 (FI + FA) | | 2 h | | 8 h | 10 h | | |
| RCN appliquées au business développement et au management de la relation client (FI + FA) | | 8 h | | 8 h | 2 h | | |
| Développement des pratiques managériales (FI + FA) | | 10 h | | 12 h | 2 h | | |
| Marketing des services (FI + FA) | | 14 h | | 14 h | 2 h | | |
| Pilotage de l'équipe commerciale (FI + FA) | | 10 h | | 12 h | 2 h | | |
| Management de la valeur client (FI + FA) | | 10 h | | 12 h | 2 h | | |
| Portfolio - S5 (FI + FA) | | | | 6 h | | 10 h | |

6e semestre

| | ECTS | CM | CI | TD | TP | TE | Stage |
|--|---------|------|----|------|-----|------|-------|
| UE 6.1 Compétence "Marketing" | 5 ECTS | | | | | | |
| UE 6.2 Compétence "Vente" | 5 ECTS | | | | | | |
| UE 6.4 Compétence "Business développement" | 10 ECTS | | | | | | |
| UE 6.5 Compétence "Relation client" | 10 ECTS | | | | | | |
| SAÉ 6.1 "Stage" (FI) | | | | 14 h | | 60 h | |
| SAÉ 6.1 "Alternance" (FA) | | | | 14 h | | 40 h | |
| Stratégie d'entreprise - 2 (FI + FA) | | 8 h | | 10 h | | | |
| Négociateur dans des contextes spécifiques - 2 (FI + FA) | | 2 h | | 8 h | 6 h | | |
| Management des comptes-clés (KAM) (FI + FA) | | 12 h | | 6 h | 2 h | | |
| Nouveaux comportements des clients (FI + FA) | | 12 h | | 8 h | | | |
| Portfolio - S6 (FI) | | | | 14 h | 4 h | 64 h | |
| Portfolio - S6 (FA) | | | | 14 h | 4 h | 38 h | |