



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	