



SCIENCES, TECHNOLOGIES, SANTÉ

Business développement et management de la relation client

B.U.T TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



ECTS
180 crédits



Durée
3 ans



Structure de
formation
IUT Montpellier-
Sète



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

Le parcours **Business Développement et Management de la Relation Client** vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation et en situation d'activité commerciale en B to B ou en B to C.

En BUT 2 et BUT 3, ce parcours est réalisé intégralement en apprentissage, avec un rythme d'alternance de 2 jours / 3 jours (ou 3 jours / 2 jours). Selon l'année de formation, les étudiants sont présents à l'IUT en début ou en fin de semaine. A noter que pour ce parcours, au préalable, le BUT 1 peut également être réalisé en alternance.

Objectifs

En plus des compétences communes à l'ensemble des parcours du BUT TC (**marketing, vente, communication commerciale**), le parcours MDEE permet aux étudiants de développer des compétences qui s'inscrivent dans le champ du business développement d'une part, et d'autre part dans le champ de la relation client

Savoir-faire et compétences

Business Développement : participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation en :

- identifiant les opportunités de développement les plus porteuses ;
- manquant efficacement les équipes commerciales ;
- élaborant une offre adaptée au contexte sectoriel du client.

Relation client : manager la relation client en :

- développant une culture partagée de service client ;
- pilotant la satisfaction et l'expérience client tout au long du parcours dans une perspective durable ;
- valorisant le portefeuille client par l'exploitation des données clients dans le respect de la réglementation.

Organisation

Contrôle des connaissances

Le contrôle des connaissances s'effectue en contrôle continu

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.



En B.U.T 2 et B.U.T 3, ce parcours est réalisé intégralement en apprentissage, avec un rythme d'alternance de 2 jours / 3 jours (ou 3 jours / 2 jours). Selon l'année de formation, les étudiants sont présents à l'IUT en début ou en fin de semaine.

À noter que pour ce parcours, au préalable, le B.U.T 1 peut également être réalisé en alternance.

Ce parcours est réalisé intégralement en apprentissage en 2ème et 3ème années de B.U.T. Le B.U.T 1 peut également être réalisé en alternance.

Et après

Insertion professionnelle

À l'issue de la formation, les diplômés pourront exercer tous les métiers du développement commercial et de la gestion de clientèle pour différents secteurs d'activités : business developern chargé d'affaires, gestionnaire de portefeuille clients, etc.

Infos pratiques

Contacts

Secrétariat Département TC

☎ 04 99 58 51 40

✉ iutms-techdeco@umontpellier.fr

Service scolarité IUT Montpellier-Sète

☎ 04 99 58 50 06

✉ iutms-scolarité@umontpellier.fr

Lieu(x)

📍 Montpellier - IUT