

Business développement et management de la relation client

Techniques de commercialisation (Creil)

Autres informations (FI)

Les objectifs de la formation BUT TC et de ses 5 spécialités proposées :

Le BUT TC a pour vocation de former des techniciens supérieurs spécialisés susceptibles de s'intégrer tant dans des entreprises industrielles, commerciales que des administrations ou associations.

A l'issue d'une première année plus généraliste, l'apprenant devra choisir entre plusieurs spécialités :

- Marketing digital, E-business & entrepreneuriat (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale, et sur le campus de Creil : en formation initiale ou en alternance)
- Business développement et management de la relation client (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale ou en alternance, et sur le campus de Creil : en alternance)
- Marketing et management du point de vente (parcours proposé sur le campus de Beauvais, en formation initiale)
- Stratégie de marque et événementiel (parcours proposé sur le campus de Creil, en formation initiale)

Organisation

Responsable(s) pédagogique(s)

Loubna Mourtajji

loubna.mourtajji@u-picardie.fr

Secrétariat TC-Creil

Modalités de formation

EN ALTERNANCE

Informations pratiques

Lieux de la formation

Institut Universitaire de
Technologie de l'Oise
(site de Creil)

Plus d'informations

Institut Universitaire de
Technologie de l'Oise (site de
Creil)

13 allée de la Faïencerie
60100 Creil
France

<https://iut-oise.u-picardie.fr/>

Programmes

| VETMiroir (pour annexe) | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|--|----------------|----|----|----|------|
| Compétence 1 Marketing – Niveau 1 | | | | | 22 |
| UE 11 | | | | | 11 |
| Portfolio S1 | 5 | | 5 | | |
| RI-11 Langue A : anglais du commerce 1 | 24 | | 15 | 9 | |
| RI-12 LVB du commerce 1 | 24 | | 15 | 9 | |
| RI-13 Ressources et culture numériques 1 | 24 | | 24 | | |
| RI-14 Expression, Communication et Culture 1 | 24 | | 24 | | |
| RI-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel 1 | 15 | | 15 | | |
| RI-1 Fondamentaux du marketing | 40 | | 40 | | |
| RI-4 Etudes marketing 1 | 20 | | 20 | | |
| RI-5 Environnement économique de l'entreprise | 20 | 5 | 15 | | |
| RI-6 Environnement juridique de l'entreprise | 20 | 5 | 15 | | |
| RI-7 Techniques quantitatives et représentations 1 | 20 | 5 | 15 | | |
| RI-8 Eléments financiers de l'entreprise | 14 | 4 | 10 | | |
| RI-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché | 14 | 4 | 10 | | |
| SAE1-1 Marketing – Positionnement offre simple sur un marché | 20 | 6 | 14 | | |
| UE 21 | | | | | 11 |
| Stage S2 | | | | | |
| Portfolio S2 | 5 | | 5 | | |
| R2-10 Gestion et conduite de projet | 10 | | 10 | | |
| R2-11 Langue A – Anglais du commerce 2 | 25 | | 15 | 10 | |
| R2-12 Langue B du commerce 2 | 25 | | 15 | 10 | |
| R2-13 Ressources et culture numériques 2 | 20 | | 20 | | |
| R2-14 Expression, Communication et Culture 2 | 25 | | 25 | | |

| | | | | | |
|---|----|---|----|----|----|
| R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 | 10 | | 10 | | |
| R2-1 Marketing mix 1 | 20 | 5 | 15 | | |
| R2-4 Etudes marketing 2 | 20 | | 14 | 6 | |
| R2-5 Relations contractuelles commerciales | 20 | 5 | 15 | | |
| R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2 | 25 | 5 | 20 | | |
| R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple | 20 | 5 | 15 | | |
| R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution | 15 | 5 | 10 | | |
| SAE2-1 Marketing : marketing mix | 27 | 6 | 21 | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | 5 | | 5 | | |
| Compétence 2 Vente - Niveau 1 | | | | | 22 |
| UE 12 | | | | | 11 |
| Portfolio S1 | | | | | |
| R1-10 Initiation à la conduite de projet | 8 | | 8 | | |
| R1-13 Ressources et culture numériques 1 | | | | | |
| R1-14 Expression, Communication et Culture 1 | | | | | |
| R1-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel 1 | | | | | |
| R1-2 Fondamentaux de la vente | 28 | | 8 | 20 | |
| R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 | | | | | |
| R1-8 Eléments financiers de l'entreprise | | | | | |
| SAE1-2 Vente - Démarche de prospection | 15 | 4 | 11 | | |
| UE 22 | | | | | 11 |
| Stage S2 | | | | | |
| Portfolio S2 | | | | | |
| R2-10 Gestion et conduite de projet | | | | | |
| R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 | | | | | |
| R2-12 Langue B du commerce 2 | | | | | |
| R2-13 Ressources et culture numériques 2 | | | | | |
| R2-14 Expression, Communication et Culture 2 | | | | | |
| R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 | | | | | |
| R2-2 Prospection et négociation | 25 | | 25 | | |
| R2-5 Relations contractuelles commerciales | | | | | |
| R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2 | | | | | |

| | | | | | |
|---|----|---|----|--|----|
| | | | | | |
| R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple | | | | | |
| R2-9 Psychologie sociale | 20 | | 20 | | |
| SAE2-2 Vente - Initiation au jeu de rôle de négociation | 20 | 4 | 16 | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | | | | | |
| Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 1 | | | | | 16 |
| UE 13 | | | | | 8 |
| Portfolio S1 | | | | | |
| RI-10 Initiation à la conduite de projet | | | | | |
| RI-11 Langue A : anglais du commerce 1 | | | | | |
| RI-12 LVB du commerce 1 | | | | | |
| RI-13 Ressources et culture numériques 1 | | | | | |
| RI-14 Expression, Communication et Culture 1 | | | | | |
| RI-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel 1 | | | | | |
| RI-3 Fondamentaux de la communication commerciale | 20 | | 20 | | |
| RI-4 Etudes marketing 1 | | | | | |
| RI-6 Environnement juridique de l'entreprise | | | | | |
| SAE1-3 Com com - Création d'un support Print | 20 | 6 | 14 | | |
| UE 23 | | | | | 8 |
| Stage S2 | | | | | |
| Portfolio S2 | | | | | |
| R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 | | | | | |
| R2-12 Langue B du commerce 2 | | | | | |
| R2-13 Ressources et culture numériques 2 | | | | | |
| R2-14 Expression, Communication et Culture 2 | | | | | |
| R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 | | | | | |
| R2-3 Moyens de la communication commerciale | 20 | | 20 | | |
| R2-5 Relations contractuelles commerciales | | | | | |
| R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2 | | | | | |
| R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple | | | | | |
| R2-9 Psychologie sociale | | | | | |
| SAE2-3 Com com : élaboration d'un plan de communication | 17 | 6 | 11 | | |

| | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | | | | | |

| VETMiroir (pour annexe) | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|--|----------------|----|----|----|------|
| Compétence 1 Marketing - Niveau 2 | | | | | 13 |
| UE 3I | | | | | 7 |
| Portfolio S3 | 10 | | 10 | | |
| R3-10 Anglais appliqué au commerce 3 | 17 | | 10 | 7 | |
| R3-11 LV B appliquée au commerce 3 | 16 | | 10 | 6 | |
| R3-12 Ressources et culture numériques 3 | 20 | | 20 | | |
| R3-13 Expression, Communication, Culture 3 | 15 | | 15 | | |
| R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3 | 10 | | 10 | | |
| R3-1 Marketing Mix 2 | 20 | | 20 | | |
| R3-4 Etudes Marketing 3 | 15 | | 15 | | |
| R3-5 Environnement économique international | 15 | 5 | 10 | | |
| R3-6 Droit des activités commerciales 1 | 15 | 5 | 10 | | |
| R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3 | 15 | 5 | 10 | | |
| R3-8 Tableau de bord commercial | 15 | | 15 | | |
| R3-9 Psychologie sociale du travail | 12 | | 12 | | |
| SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC | 20 | | 20 | | |
| SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise | 32 | | 32 | | |
| UE 4I | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | 15 | | 15 | | |
| R4-1 Stratégie marketing | 15 | | 15 | | |
| R4-4 Droit du travail | 10 | | 10 | | |
| R4-5 Anglais appliqué au commerce 4 | 15 | | 10 | 5 | |
| R4-6 LV B appliquée au commerce 4 | 15 | | 10 | 5 | |
| R4-7 Expression, communication, culture 4 | 15 | | 15 | | |
| SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant | 15 | | 15 | | |
| SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation | 10 | | 10 | | |
| Stage BUT2 | 10 | | 10 | | |
| Compétence 2 Vente - Niveau 2 | | | | | 13 |

| | | | | | |
|--|----|--|----|--|----|
| UE 32 | | | | | 7 |
| Portfolio S3 | | | | | |
| R3-10 Anglais appliqué au commerce 3 | | | | | |
| R3-11 LV B appliquée au commerce 3 | | | | | |
| R3-12 Ressources et culture numériques 3 | | | | | |
| R3-13 Expression, Communication, Culture 3 | | | | | |
| R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3 | | | | | |
| R3-2 Entretien de vente | 20 | | 20 | | |
| R3-6 Droit des activités commerciales 1 | | | | | |
| R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3 | | | | | |
| R3-8 Tableau de bord commercial | | | | | |
| SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC | | | | | |
| SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise | | | | | |
| UE 42 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | | | | | |
| R4-2 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur | 15 | | 15 | | |
| R4-4 Droit du travail | | | | | |
| R4-5 Anglais appliqué au commerce 4 | | | | | |
| R4-6 LV B appliquée au commerce 4 | | | | | |
| R4-7 Expression, communication, culture 4 | | | | | |
| SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant | | | | | |
| SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation | | | | | |
| Stage BUT2 | | | | | |
| Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 2 | | | | | 14 |
| UE 33 | | | | | 8 |
| Portfolio S3 | | | | | |
| R3-10 Anglais appliqué au commerce 3 | | | | | |
| R3-11 LV B appliquée au commerce 3 | | | | | |
| R3-12 Ressources et culture numériques 3 | | | | | |
| R3-13 Expression, Communication, Culture 3 | | | | | |
| R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3 | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|--|----|--|----|--|----|
| R3-3 Principes de la communication digitale | 20 | | 20 | | |
| R3-6 Droit des activités commerciales 1 | | | | | |
| R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3 | | | | | |
| R3-8 Tableau de bord commercial | | | | | |
| SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC | | | | | |
| SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise | | | | | |
| UE 43 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | | | | | |
| R4-3 Conception d'une campagne de communication | 15 | | 15 | | |
| R4-4 Droit du travail | | | | | |
| R4-5 Anglais appliqué au commerce 4 | | | | | |
| R4-6 LV B appliquée au commerce 4 | | | | | |
| R4-7 Expression, communication, culture 4 | | | | | |
| SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant | | | | | |
| SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation | | | | | |
| Stage BUT2 | | | | | |
| Compétence 4 Business Développement - Niveau I | | | | | 10 |
| UE 34 | | | | | 4 |
| Portfolio S3 | | | | | |
| R3-12 Ressources et culture numériques 3 | | | | | |
| R3-13 Expression, Communication, Culture 3 | | | | | |
| R3-15 Marketing B2B | 12 | | 12 | | |
| SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC | | | | | |
| SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise | | | | | |
| SAE3-3 Développement d'une expertise commerciale | 24 | | 24 | | |
| UE 44 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | | | | | |
| R4-5 Anglais appliqué au commerce 4 | | | | | |
| R4-6 LV B appliquée au commerce 4 | | | | | |
| R4-7 Expression, communication, culture 4 | | | | | |
| R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4 | 5 | | 5 | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|----|--|----|--|----|
| R4-9 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale | 16 | | 16 | | |
| SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel | 16 | | 16 | | |
| Stage BUT2 | | | | | |
| Compétence 5 Relation Client - Niveau 1 | | | | | 10 |
| UE 35 | | | | | 4 |
| Portfolio S3 | | | | | |
| R3-12 Ressources et culture numériques 3 | | | | | |
| R3-13 Expression, Communication, Culture 3 | | | | | |
| R3-16 Fondamentaux de la relation client | 12 | | 12 | | |
| SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC | | | | | |
| SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise | | | | | |
| SAE3-3 Développement d'une expertise commerciale | | | | | |
| UE 45 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | | | | | |
| R4-10 Relation client omnicanale | 20 | | 20 | | |
| R4-5 Anglais appliqué au commerce 4 | | | | | |
| R4-6 LV B appliquée au commerce 4 | | | | | |
| R4-7 Expression, communication, culture 4 | | | | | |
| R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4 | | | | | |
| SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel | | | | | |
| Stage BUT2 | | | | | |

| VETMiroir (pour annexe) | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|--|----------------|----|----|----|------|
| Compétence 1 Marketing - Niveau 3 | | | | | 13 |
| UE 51 | | | | | 8 |
| Portfolio | 20 | | 20 | | |
| R5-1 Stratégie d'entreprise 1 | 20 | 5 | 15 | | |
| R5-3 Financement et régulation de l'économie | 15 | 5 | 10 | | |
| R5-4 Droit des activités commerciales 2 | 15 | 5 | 10 | | |
| R5-5 Analyse financière | 15 | 5 | 10 | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|--|----|--|----|---|----|
| R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 | 15 | | 10 | 5 | |
| R5-7 LV B appliquée au commerce 5 | 15 | | 10 | 5 | |
| R5-8 Expression, Communication, Culture 5 | 20 | | 20 | | |
| R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 | 10 | | 10 | | |
| SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client | 64 | | 64 | | |
| UE 61 | | | | | 5 |
| Portfolio | 20 | | 20 | | |
| R6-1 Stratégie d'entreprise 2 | 12 | | 12 | | |
| Stage BUT3 | 20 | | 20 | | |
| Compétence 2 Vente - Niveau 3 | | | | | 13 |
| UE 52 | | | | | 8 |
| Portfolio | | | | | |
| R5-2 Négociier dans des contextes spécifiques 1 | 20 | | 20 | | |
| R5-4 Droit des activités commerciales 2 | | | | | |
| R5-5 Analyse financière | | | | | |
| R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 | | | | | |
| R5-7 LV B appliquée au commerce 5 | | | | | |
| R5-8 Expression, Communication, Culture 5 | | | | | |
| R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 | | | | | |
| SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client | | | | | |
| UE 62 | | | | | 5 |
| Portfolio | | | | | |
| R6-2 Négociier dans des contextes spécifiques 2 | 15 | | 15 | | |
| Stage BUT3 | | | | | |
| Compétence 4 Business Développement - Niveau 2 | | | | | 17 |
| UE 54 | | | | | 7 |
| Portfolio | | | | | |
| R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt | 12 | | 12 | | |
| R5-11 Développement des pratiques managériales | 20 | | 20 | | |
| R5-14 Pilotage de l'équipe commerciale | 20 | | 20 | | |
| R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|--|----|--|----|--|----|
| R5-7 LV B appliquée au commerce 5 | | | | | |
| R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 | | | | | |
| SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client | | | | | |
| UE 64 | | | | | 10 |
| Portfolio | | | | | |
| R6-3 Management des comptes-clés (KAM) | 16 | | 16 | | |
| Stage BUT3 | | | | | |
| Compétence 5 Relation Client - Niveau 2 | | | | | 17 |
| UE 55 | | | | | 7 |
| Portfolio | | | | | |
| R5-10 RCN appliquées au business développement et mgmt | | | | | |
| R5-12 Management de la valeur client | 20 | | 20 | | |
| R5-13 Marketing des services | 24 | | 24 | | |
| R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 | | | | | |
| R5-7 LV B appliquée au commerce 5 | | | | | |
| R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 | | | | | |
| SAE5-1 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client | | | | | |
| UE 65 | | | | | 10 |
| Portfolio | | | | | |
| R6-4 Nouveaux comportements des clients | 12 | | 12 | | |
| Stage BUT3 | | | | | |

A savoir

Niveau III (BTS, DUT)
Niveau d'entrée :

Niveau de sortie : Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)

Le 08/02/2026