

**BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE Techniques de Commercialisation  
parcours Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)**

Un cursus universitaire public répondant à un programme national

RNCP : 35357

CODE DIPLOME : 25131202

**En alternance, contrat d'apprentissage années B.U.T 2 et B.U.T 3**



**1050 heures**  
Du **09/09/2024** au  
**19/06/2026**

**NOMBRE D'HEURES DE LA  
FORMATION**



**24 mois**

**DUREE DE  
L'ALTERNANCE**



IUT de Valence

**LIEU DE LA  
FORMATION**



BAC +3  
Niveau 6

**NIVEAU DE DIPLÔME**

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

Le BUT Techniques de Commercialisation (BUT TC) : parcours Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC) a pour objectif de former les étudiants à exercer leur activité dans toutes organisations qui gèrent des relations clients en B to B et/ou B to C. Les secteurs d'activités sont divers tels que la banque, l'assurance, l'immobilier, le tourisme, la distribution, l'agroalimentaire, le textile l'automobile, le vin...

**COMPETENCES VISEES**

- Conduire les actions marketing (RNCP35357BC01)
- Vendre une offre commerciale (RNCP35357BC02)
- Communiquer l'offre commerciale (RNCP35357BC03)
- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation (RNCP35357BC04)
- Manager la relation client (RNCP35357BC05)
- Intégrer les usages numériques (RNCP35357BC06)
- Exploiter des données à des fins d'analyse (RNCP35357BC07)
- S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral (RNCP35357BC08)
- Conduire des actions en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle (RNCP35357BC09)

**METIERS VISES**

- Chargé(e) de clientèle,
- Chargé(e) de clientèle e-commerce,
- Adjoint(e) service clients,
- Technico-commercial(e),
- Commercial(e),
- Téléconseiller(e),
- Business developer

Après trois ans d'expérience, le diplômé du BUT TC : Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC) pourra également occuper les postes suivants :

- Manager relation client,
- Directeur(trice) commerciale,
- Responsable service relation client,
- Cadre commercial,
- Responsable commercial.

**CONDITIONS D'ACCES**

Validation de la première année de BUT.

Validation d'un diplôme de niveau équivalent (BAC+1 validé) ou validation d'acquis (VAPP85) : pour ces candidatures sélection pour une admissibilité sur dossier, et pour l'admission entretien et test. Les candidatures se font sur [E-candidat](#) à partir de début mars.



<p>Gratuit pour les alternants</p> <p>Contrat d'alternance : nous consulter selon le type de contrat (apprentissage, professionnalisation)</p>	<p>Evaluation intégralement en contrôle continu (oral, écrit et pratique)</p> <p>Soutenance mémoire alternance</p>	<p>En présentiel sous forme de Cours Magistraux (CM), Travaux Dirigés (TD), Situations d'Apprentissage et d'Evaluation (SAé), visites extérieures</p>
--	--	---

**TARIFS****MODALITES D'EVALUATION****MODALITES PEDAGOGIQUES****LES MOYENS HUMAINS ET MATERIELS**

L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants, d'enseignants-chercheurs et d'experts métiers. Un tuteur universitaire et un tuteur entreprise sont affectés à chaque alternant pour la durée de la formation.

Toutes les salles sont équipées de kit vidéo et accès à internet. L'IUT possède des laboratoires de langues, des salles informatiques/ télécom/réseaux, une bibliothèque ainsi que des espaces de professionnalisation (salles de créativité, salles collaboratives, salles d'innovation pédagogiques). Le centre des compétences et des métiers accompagne les alternants dans leur projet personnel et professionnel et lors de rupture de contrat.

**ET APRES****Poursuite d'études :**

- Master et Mastère
- Instituts d'Administration des Entreprises (IAE),
- Ecoles Supérieures de Commerce (ESC) et Ecoles de Management,
- Autres formations de l'enseignement supérieur

**Insertion professionnelle :** voir Métiers visés ci dessus

**LA VALEUR AJOUTEE DE L'IUT DE VALENCE**

L'Université Grenoble Alpes (UGA) est classée dans le top 10 des meilleures universités françaises.

**L'IUT de Valence**, rattaché à l'UGA, c'est :

- 50 ans d'ancrage, d'expérience dans l'enseignement et dans les relations avec le monde professionnel, entreprises, administrations, associations locales (Drôme Ardèche), régionales voire nationales.
- Un accompagnement à la construction du projet personnel et professionnel tout au long de son cursus par les équipes pédagogiques de l'IUT et le Centre des Compétences et des Métiers-

**HANDICAP**

L'IUT de Valence propose un accompagnement aux étudiants en situation de handicap.  
Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

**DEPARTEMENT : TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**

**Responsable parcours de formation :**  
[Christelle.varin@univ-grenoble-alpes.fr](mailto:Christelle.varin@univ-grenoble-alpes.fr)

**Secrétariat pédagogique :**  
[iutvalence-tc-secretariat@univ-grenoble-alpes.fr](mailto:iutvalence-tc-secretariat@univ-grenoble-alpes.fr)

**Service alternance :**  
[iutvalence-alternance@univ-grenoble-alpes.fr](mailto:iutvalence-alternance@univ-grenoble-alpes.fr)

**Référent handicap :**  
[referents.handicap@iut-valence.fr](mailto:referents.handicap@iut-valence.fr)

**CFA UGA / IUT DE VALENCE :** 51 rue Barthélémy de Laffemas / 26000 Valence [www.iut-valence.fr](http://www.iut-valence.fr)