



**Commerce, Achats, Marketing, Marketing Digital,
Communication, International**

BUT TC BDMRC

Business Développement et Management de la Relation Client

Alternance

IUT d'Annecy

NIVEAU D'ETUDE Bac 1

PERIODE année 1 & 2 : 3 jours en entreprise, 2 jours en formation / année 3 : 2 à 3 semaines en entreprise, 1 à 2 semaines en formation

DUREE 3 ans

OBJECTIFS ET PRINCIPE

Le BUT BDMRC Classique est une formation qui répond à une préoccupation majeure des entreprises : optimiser leur relation commerciale. Elle permet de se former à une activité professionnelle dans le commerce et évoluer vers des postes à responsabilité managériale, dans des entreprises de tailles et de secteurs très variés.

En techniques de commercialisation, l'alternance est possible dès la première année. La première année de BUT dispense des enseignements généraux pour tous les étudiants, avant de proposer une spécialisation en deuxième année.

DOMAINES DE COMPETENCES

Vente - négociation - marketing - communication - e-commerce - relation client

EXEMPLES DE METIERS

Tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client : chargé d'affaires, gestionnaire de portefeuille clients...

CADRE LEGAL / REMUNERATION

CONTRAT D'APPRENTISSAGE- Voir: <https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/formation-en-alternance-10751/apprentissage/contrat-apprentissage>

CONTRAT DE PROFESSIONALISATION - Voir: <https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/formation-en-alternance-10751/contrat-de-professionalisation>

PARTENAIRE : FORMASUP : <https://formasup-smb.fr/fr/formations/n-gociation-marketing-management-55>

CONTACT CLUB DES ENTREPRISES

Marie VILLARD / IUT Annecy - Club-des-Entreprises.lut-Acy@univ-smb.fr - +33(0)4 50 66 60 08

POUR EN SAVOIR + :

<https://www.univ-smb.fr/iut-annecy/formation/techniques-de-commercialisation/>