



PRÉ-REQUIS

Pour le BUT 1 : aucune origine de baccalauréat n'est privilégiée ou exclues.

Pour le BUT 2 : avoir validé une 1^{ère} année de BUT TC.

Pour le BUT 3 : avoir validé une 2^{ème} année de BUT TC.



CONDITION D'ADMISSION

Candidature en BUT 1 sur Parcoursup :
<https://www.parcoursup.gouv.fr/>

Candidature en BUT 2 sur e-candidat :
<https://e-candidat.uvsq.fr/candidatures#!accueilView>

Modalités : sur dossier et entretien

Métiers visés

- Commercial.e
- Technico-commercial
- Chargé.e de clientèle professionnelle/privée (service/banque/assurance)
- Responsable d'agence
- Chef.fe de secteur
- Assistant.e commercial
- Assistant.e export
- Assistant.e achat
- Chargé.e de marketing opérationnel
- Responsable avant-vente
- Responsable de service après-vente
- Responsable des ventes
- Responsable marketing direct
- Responsable de la relation client
- Téléconseiller.re professionnel
- Business développeur

Accessibilité

Condition d'accueil et d'accès des publics en situation de Handicap. Pour plus d'informations :
<https://site.cfa-union.org/pages/handicap>

COMMERCE – COMMUNICATION
MANAGEMENT – MARKETING

BAC +3

COMMERCE – COMMUNICATION
MANAGEMENT – MARKETING
BUT TC BDMRC Rambouillet



CONTACTS

Contacts filière

Responsables de la formation

BUT 1 et 2 :	BUT 3 :
Barbara ROUSSEAU	Christine BRUN
barbara.rousseau@uvsq.fr	christine.brun@uvsq.fr
Tél. 01 39 25 58 76	

Relations Entreprises
Caroline BURNICHON
caroline.burnichon@uvsq.fr

Secrétariat :
Annie-Claude HERVY-CLINARD
secretariat.tc@iut-velizy.fr

Contacts CFA UNION

Pour toute information concernant l'apprentissage
et les conditions du contrat :
www.cfa-union.org

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION : BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT



IUT de Vélizy-Rambouillet



Version Décembre 2025



CFA
UNION

www.cfa-union.org

CFA
UNION



LIEU DE LA FORMATION

IUT de Vélizy-Rambouillet
19 allée des Vignes
78120 RAMBOUILLET
www.iut-velizy-rambouillet.uvsq.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation clients.

Ce diplôme d'une durée de 3 ans confère aux étudiants le grade de licence, soit 180 ECTS.
Dès la 2^e année, les étudiants de cette formation en apprentissage intègrent le parcours Business Développement Management de la Relation Client (BDMRC).

Grâce à l'approche par compétence (l'APC), la pédagogie, innovante, laisse une grande place aux projets et aux mises en situation professionnelle.



RYTHME DE L'ALTERNANCE

3 ans. Volume horaire à l'IUT : 1920 heures.
BUT 1 : 720 heures, BUT 2 : 624 heures et BUT 3 : 576 heures.

Rythme d'alternance :

1 semaine IUT / 1 semaine entreprise

**Pour plus d'informations
sur le financement de nos formations**

www.cfa-union.org
<https://site.cfa-union.org/pages/financement>



BAC +3 - BUT

**TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT**

BUT TC BDMRC RAMBOUILLET



TYPE DE CONTRAT



Contrat d'apprentissage



Contrat de professionnalisation

PROGRAMME DE LA FORMATION

Compétences		
Tronc commun	Marketing	Conduire les actions marketing : En analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers En évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché En quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur En analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise En élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents En adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique
	Vente	Vendre une offre commerciale : En respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique En élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation En utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation En prospectant à l'aide d'outils adaptés En adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale
	Communication commerciale	Communiquer l'offre commerciale : En élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix En utilisant les outils de ma communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation En produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs En respectant la réglementation en vigueur
Parcours BDMRC	Business développement	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation : En identifiant les opportunités de développement les plus porteuses En managant efficacement les équipes commerciales En élaborant une offre adaptée au contexte sectoriel du client
	Relation client	Manager la relation client : Manager la relation client en développant une culture partagée du service client En pilotant la satisfaction et l'expérience client tout au long du parcours dans une perspective durable En valorisant le portefeuille client par l'exploitation des données client dans le respect et la réglementation