



CATALOGUE FORMATION

BUT Techniques de Commercialisation

Parcours business développement
et management de la relation client

Code diplôme : 25131202

Code RNCP: 35357

Sommaire

CONTACTS.....	3
Pédagogique.....	3
CFA.....	3
DATES ET INFO CLEFS	4
Prérequis/recrutement	4
Date de formation	4
Dates des réunions	4
Code RNCP et code diplôme	4
Tarif de la formation	4
PRESENTATION DIPLOME	5
Conditions d'admission.....	5
Objectifs de la formation	5
Les compétences acquises lors de la formation.....	6
Modalités d'organisation de la formation	7
Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme	8
Durée de la formation.....	9
Informations diverses :	10
PROGRAMME DE LA FORMATION	11
Simplifié.	11
Blocs de compétences.....	11.
CALENDRIER DE LA FORMATION.....	12
MOYENS HUMAINS ET MATERIEL.....	12
FICHE RNCP	12

CONTACTS

Responsable de la formation 1ère et 2e années : Barbara Rousseau barbara.rousseau@uvsq.fr

Tél. : 01. 39. 25. 58. 76

Responsable de la formation 3e année : Christine Brun christine.brun@uvsq.fr

Chargée des relations entreprises : Caroline Burnichon caroline.burnichon@uvsq.fr

Tél. : 06.18.04. 69.92

Secrétariat pédagogique : Annie Claude Hervy-Clinard

annie-claude.hervy@iut-velizy.uvsq.fr

Tél. : 01.39.25.58.50

Lieu de la formation : IUT de Vélizy-Rambouillet

19, allée des Vignes - 78120 Rambouillet

CFA

- **Conseiller formation : Yasmina LARGERON :** yasmina.largeron@cfa-union.org
- **Service financier :** facturation-poe@cfa-union.org
- **Référent handicap :** Anna TOTH : anna.toth@cfa-union.org – Tél : 06.07.80.85.37
- **Référent mobilité :** Anna TOTH : anna.toth@cfa-union.org – Tél : 06.07.80.85.37

Adresse postale : CFA UNION 8 boulevard Dubreuil 91400 ORSAY

Informations complémentaires :

- SIRET : 411 973 431 000 33
- Code UAI : 091 20 21 C
- N° de déclaration d'activité : 11 91 07 881 91

DATES ET INFO CLEFS

Prérequis/recrutement

Sur dossier et éventuellement entretien de motivation.

Modalité d'accueil pour le public en situation de handicap : <https://site.cfa-union.org/pages/handicap>

Date de formation

Date de début 04/09/2026 au 01/09/2029

Dates des réunions

Date réunion des candidats admissibles : 04/09/2026

Date de la rentrée universitaire :04/09/2026

Code RNCP et code diplôme

Code diplôme : 25131202

Code RNCP: **35357**

Tarif de la formation

Afin de connaître le coût de formation pour votre entreprise d'accueil, merci de consulter la page suivante : <https://site.cfa-union.org/pages/financement>

PRESENTATION DIPLOME

Conditions d'admission

Sur dossier et éventuellement entretien de motivation

Prérequis :

Le recrutement est géré par la plateforme Parcoursup. Les candidats sont retenus à l'issue de l'examen

des dossiers et sur entretien. L'admission définitive est soumise à l'obtention d'un contrat d'apprentissage pour une durée de trois ans.

Les compétences essentielles de la formation sont :

le marketing - Conduire les actions marketing

la vente - Vendre une offre commerciale

la communication - Communiquer l'offre commerciale

Dès la 2e année, deux autres compétences s'ajoutent aux trois susmentionnées :

Participer à la stratégie marketing et commerciale d'une organisation

Manager la relation client

Objectifs de la formation :

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation (BUT TC) 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 client.

Ce diplôme d'une durée de trois ans confère aux étudiants le grade de licence, soit 180 ects.

Dès la 2e année, les étudiants de cette formation en apprentissage intègrent le parcours Business

Développement Management de la Relation Client (BDMRC).

Grâce à l'approche par compétences (l'APC), la pédagogie, innovante, laisse une grande place aux

projets et aux mises en situation professionnelle

Les compétences acquises lors de la formation

Les compétences attestées :

• Conduire des 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.

• 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.

• Communiquer sur l'offre commerciale :

- en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix
- en utilisant les outils de la 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.

• Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation :

- en identifiant les opportunités de développement les plus prometteuses

- en manageant efficacement les équipes commerciales

- en élaborant une offre adaptée au contexte sectoriel du client.

- **Manager la relation client :**

- en développant une culture partagée de 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 de la réglementation.

6

Modalités d'organisation de la formation

Alternance d'une semaine en entreprise / une semaine en centre de formation (hors périodes de vacances

scolaires qui sont prioritairement des semaines en entreprise et hors congés légaux ou jours chômés). Ce

rythme d'alternance inclut 5 jours de révisions minimum sur l'ensemble de la formation en alternance. Il est

susceptible de modifications à la marge.

La formation s'organise autour de 6 semestres

Semestre 1

Semestre 1 - Formation par apprentissage BUT Techniques de Commercialisation (TC)			SAE				Ressources															ECTS		
			SAE 1.01 - Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché		SAE 1.02 - Vente : démarche de prospection		SAE 1.03 - Communication commerciale : création d'un support "print"		Portfolio		TOTAL Coefficient													
Tableau des coefficients			TOTAL Coefficient		TOTAL Coefficient																			
UE	Code	TC1SA01	TC1SA02	TC1SA03	TC1PC0R	TC1R01	TC1R02	TC1R03	TC1R04	TC1R05	TC1R06	TC1R07	TC1R08	TC1R09	TC1R10	TC1R11	TC1R12	TC1R13	TC1R14	TC1R15	TOTAL Coefficient			
UE 1.1	Conduire les actions marketing	6				6	2			0,5	1	0,5	0,5	0,5	1	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	9	10		
UE 1.2	Vendre une offre commerciale		6			6		2						1		1		0,5	0,5	1	1	10		
UE 1.3	Communiquer l'offre commerciale			5		5			2	0,5		1	0,5			0,25	1	1	0,5	0,5	0,25	10		

Semestre 2

Semestre 2 - Formation par apprentissage BUT Techniques de Commercialisation (TC)		SAE						Ressources															ECTS	
Tableau des coefficients		SAE 2.01 - Marketing : marketing mix	SAE 2.02 - Vente : à l'initiative du jeu de rôle de négociation	SAE 2.03 - Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	SAE 2.04 - Conception d'un projet en déployant les techniques de communication	Page	Portfolio	TOTAL Coefficient	RC2.01 - Marketing mix - 1	RC2.02 - Prospection et négociation	RC2.03 - Maîtrise des outils de communication commerciale	RC2.04 - Elab d'un marketing - 2	RC2.05 - Relations contractuelles commerciales	RC2.06 - Techniques qualitatives et quantitatives de négociation + - 2	RC2.07 - Culture, langage et prix d'un autre langage	RC2.08 - Cours de commercialisation et de distribution	RC2.09 - Psychologie sociale	RC2.10 - Gestion et conduite de projet	RC2.11 - Langue A Anglais de commerce 2	RC2.12 - Langue B du commerce - 2	RC2.13 - Relations et culture managériale - 2	RC2.14 - Expansion et communication et culture - 2		
UE	Code	TC2SA01	TC2SA02	TC2SA03	TC2SA04	TC2SA05	TC2SA06		TC2SA01	TC2SA02	TC2SA03	TC2SA04	TC2SA05	TC2SA06	TC2SA07	TC2SA08	TC2SA09	TC2SA10	TC2SA11	TC2SA12	TC2SA13	TC2SA14	TC2SA15	
UE 2.1	Conduire les actions marketing	3			1	1	1	8	2			1,5	0,5	0,5	0,5		0,5	1	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	9
UE 2.2	Vendre une offre commerciale		3		1	1	1	8		2			0,5	1	0,5		0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	1	8
UE 2.3	Communiquer l'offre commerciale			2	1	1	1	6			2		0,5	0,5	0,5		0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	7

Semestre 4

Semestre 4 - Formation en apprentissage BUT Techniques de Commercialisation (TC) Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)		SAÉ															TOTAL Coefficient	ECTS	
		SAÉ 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation		SAÉ 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation		SAÉ 4.BDMRC.03 - Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel		Stage		Portfolio		R4.01 - Stratégie d'entreprise 1 R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur R4.03 - Conception d'une campagne de communication R4.04 - Droit du travail R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4 R4.06 - LV B appliqué au commerce - 4 R4.07 - Expression, communication, culture 4 R4.08 - PEP - 4 R4.BDMRC.09 - Fondamentaux du management de l'équipe commerciale R4.BDMRC.10 - Relation client omnicanal							
		SAÉ 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation		SAÉ 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation		SAÉ 4.BDMRC.03 - Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel		Stage		Portfolio		TOTAL Coefficient							
Tableau des coefficients		SAÉ 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ 4.BDMRC.03 - Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	Stage	Portfolio	TOTAL Coefficient	TCAR01A	TCAR02A	TCAR03A	TCAR04A	TCAR05A	TCAR06A	TCAR07A	TCAR08A	TCAR09A	TCAR10A	TOTAL Coefficient	ECTS
UE	Code	TCAR01A	TCAR02A	TCAR03A	TCAR04A	TCAR05A	TCAR06A	TCAR07A	TCAR08A	TCAR09A	TCAR10A	TCAR11A	TCAR12A	TCAR13A	TCAR14A	TCAR15A	TCAR16A	TOTAL Coefficient	ECTS
UE 4.1	Conduire les actions marketing	1	1		2	0,5	4,5	3,5			0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			6	6
UE 4.2	Vendre une offre commerciale	1	1		2	0,5	4,5		3,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,25			5,75	6
UE 4.3	Communiquer l'offre commerciale	1	1		2	0,5	4,5			3,5		0,5	0,5	0,5	0,25			5,25	6
UE 4.4	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation			3	2	0,5	5,5				0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	3		5,5	6
UE 4.5	Manager la relation client			3	2	0,5	5,5				0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		3	5,5	6

Semestre 5

Semestre 5 - Formation en apprentissage BUT Techniques de Commercialisation (TC) Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)			SAE		Ressources																TOTAL Coefficient	ECTS
			TCB01A SAE 5.BDMRC.01 - Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	TCB02A PORTFOLIO - Portfolio : 30	TOTAL Coefficient	TCR01A RES.1 - Stratégie d'entreprise - 1	TCR02A RES.2 - Application d'un des contextes opérationnels - 1	TCR03A RES.3 - Processus et régulation de l'entreprise	TCR04A RES.4 - Droit des activités commerciales - 3	TCR05A RES.5 - Analyses financières	TCR06A RES.6 - Anglais appliqué au commerce	TCR07A RES.7 - L'A/B appliqué au commerce - 5	TCR08A RES.8 - Expression, communication, culture - 5	TCR09A RES.9 - PPP - 5	TCR10A RES.10 - Ressources et culture commerciale appliquées au business développement et management de la relation client	TCR11A RES.11 - Développement des pratiques managériales	TCR12A RES.12 - Management de la valeur client	TCR13A RES.13 - Marketing des services	TCR14A RES.14 - Pilotage d'équipe commerciale			
UE	Code																					
UE 5.1	Conduire les actions Marketing	7		7	3			1	1	1	0,5	0,5	0,5	0,5			8		8			
UE 5.2	Vendre une offre commerciale	7		7		3			0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			6		8			
UE 5.4	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	6,5		6,5				0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5		2,5	0,5	7		
UE 5.5	Manager la relation client	6,5		6,5				0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		2,5	2,5		7		

Semestre 6

Semestre 6 - Formation en apprentissage BUT Techniques de Commercialisation (TC) Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)		SAE			Ressources						TOTAL Coefficient	ECTS
		STAGE BDMRC - Stage - Business développement et management de la relation client - S6	PORTFOLIO - Portfolio - S6	TOTAL Coefficient	R6.01 - Stratégie d'entreprise - 2	R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques - 2	R6.03 - PPP - 6	R6.BDMRC.03 - Management des comptes-clés (KAM)	R6.BDMRC.04 - Nouveaux comportements des clients			
UE	Code	TC6STAA	TC6PORA		TC6R01A	TC6R02A	TC6R03A	TC6R10A	TC6R11A			
UE 6.1	Conduire les actions marketing	2	1,5	3,5	2		0,25			2,25	5	
UE 6.2	Vendre une offre commerciale	2	1,5	3,5		2	0,25			2,25	5	
UE 6.4	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	3	1,5	4,5			0,25	4		4,25	10	
UE 6.5	Manager la relation client	3	1,5	4,5			0,25		4	4,25	10	

Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme

Chaque ressource ou SAÉ est évaluée en contrôle continu. La note finale est obtenue par une combinaison

d'épreuves écrites et orales (individuelles ou collectives).

➤ Durée de la formation /an

BUT 1 : 720H

BUT2:624H

BUT 3 : 576H

Bloc de compétences :

<https://site.cfa-union.org/mediatheque/>

fiche_cal2/BUT_TC_BDMRC_Rambouillet.pdf

☐ Informations diverses :

Taux de réussite : NC

Taux de rupture :NC

PROGRAMME DE LA FORMATION

Programme simplifié de la formation

BUT 1 - 1ère année

Semestre 1	Semestre 2
Ressources Fondamentaux de la communication commerciale Ressources et culture numériques Environnement juridique de l'entreprise Expression, communication et culture Langue A - Anglais du commerce Langue B du commerce Fondamentaux de la vente Techniques quantitatives et représentations Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur Études marketing Environnement économique de l'entreprise Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché Initiation à la conduite de projet Éléments financiers de l'entreprise	Ressources Moyens de la communication commerciale Gestion et conduite de projet Expression, communication et culture Ressources et culture numériques Coûts, marges et prix d'une offre simple Relations contractuelles commerciales Langue A - Anglais du commerce Langue B du commerce Prospection et négociation Marketing mix Connaissance des canaux de commercialisation et distribution Études marketing Techniques quantitatives et représentations Psychologie sociale PPP
Projets - Mises en situation professionnelle SAE Marketing SAE Vente SAE Communication	Projets - Mises en situation professionnelle SAE Marketing SAE Vente SAE Communication SAE Portfolio / SAE Stage

BUT 2 - 2e année

Semestre 3	Semestre 4
Ressources Principes de la communication digitale Expression, communication, culture Entretien de vente Environnement économique et International Études marketing Gestion prévisionnelle Anglais appliqué commerce LVB appliquée au commerce Marketing Mix PPP Psychologie sociale du travail Droit des activités commerciales Ressources et cultures numériques Techniques quantitatives et représentations Fondamentaux de la relation client Marketing B2B	Ressources Conception d'une campagne de communication Droit du travail Expression, communication, culture Anglais appliqué au commerce LVB appliquée au commerce Stratégie marketing PPP Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur Fondamentaux du management de l'équipe commerciale Relation client omnicanal
Projets - Mises en situation professionnelle SAE - Démarche de création d'entreprise SAE - Piloter un projet en déployant les techniques de commercialisation Portfolio SAE - Développer une expertise commerciale	Projets - Mises en situation professionnelle SAE - Pilotage commercial d'une organisation SAE - Évaluer la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation SAE - Élaborer un plan d'action commercial et relationnel SAE Stage / SAE Portfolio

BUT 2 - 3e année

Semestre 5	Semestre 6
Ressources Analyse financière Droit des activités commerciales Expression, communication, culture Financement et régulation de l'économie Anglais appliqué au commerce LVB appliquée au commerce Négocier dans des contextes spécifiques PPP Stratégie d'entreprise Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client Développement des pratiques managériales Management de la valeur client Marketing des services Pilotage de l'équipe commerciale	Ressources Négocier dans des contextes spécifiques Stratégie d'entreprise PPP Management des comptes-clés (KAM) Nouveaux comportements des clients
Projets - Mises en situation professionnelle SAE - Mettre en oeuvre et piloter la stratégie client d'une entreprise SAE - Portfolio	Projets - Mises en situation professionnelle Stage - Business développement et management de la relation client SAE - Portfolio

CALENDRIER DE LA FORMATION

Planning d'alternance 2026 - 2027 BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION - TCOMRAM126 Cycle de Formation du 04/09/2026 au 01/09/2029																											
septembre		octobre		novembre		décembre		janvier		février		mars		avril		mai		juin		juillet		août		septembre			
mar 01		jeu 01	Entreprise	dim 01		mar 01	Cours	ven 01	Férié	lun 01	Cours	lun 01	Cours	jeu 01	Cours	sam 01	Férié	mar 01	Cours	jeu 01	Cours	dim 01		mer 01	Entreprise		
mer 02		ven 02	Entreprise	lun 02	Cours	mer 02	Cours	sam 02		mar 02	Cours	mar 02	Cours	ven 02	Cours	dim 02		mer 02	Cours	ven 02	Cours	lun 02	Entreprise	jeu 02	Entreprise		
jeu 03		sam 03		mar 03	Cours	jeu 03	Cours	dim 03		mer 03	Cours	mer 03	Cours	sam 03		lun 03	Entreprise	jeu 03	Cours	sam 03		mar 03	Entreprise	ven 03	Entreprise		
ven 04	Cours	dim 04		mer 04	Cours	ven 04	Cours	lun 04	Cours	jeu 04	Cours	jeu 04	Cours	dim 04		mar 04	Entreprise	ven 04	Cours	dim 04		mer 04	Entreprise	sam 04			
sam 05		lun 05	Cours	jeu 05	Cours	sam 05		mar 05	Cours	ven 05	Cours	ven 05	Cours	lun 05	Entreprise	mer 05	Entreprise	sam 05		lun 05	Cours	jeu 05	Entreprise	dim 05			
dim 06		mer 06	Cours	ven 06	Cours	dim 06		mer 06	Cours	sam 06		sam 06		mar 06	Entreprise	jeu 06	Férié	dim 06		mar 06	Cours	ven 06	Entreprise	lun 06	Entreprise		
lun 07	Entreprise	mer 07	Cours	sam 07		lun 07	Entreprise	jeu 07	Cours	dim 07		dim 07		mer 07	Entreprise	ven 07	Entreprise	lun 07	Entreprise	mer 07	Entreprise	sam 07		mar 07	Entreprise		
mar 08	Entreprise	jeu 08	Cours	dim 08		mar 08	Entreprise	ven 08	Cours	lun 08	Entreprise	lun 08	Entreprise	jeu 08	Entreprise	sam 08	Férié	mar 08	Entreprise	jeu 08	Entreprise	dim 08		mer 08	Entreprise		
mer 09	Entreprise	ven 09	Cours	lun 09	Entreprise	mer 09	Entreprise	sam 09		mar 09	Entreprise	mar 09	Entreprise	ven 09	Entreprise	dim 09		mer 09	Entreprise	ven 09	Entreprise	lun 09	Entreprise	jeu 09	Entreprise		
jeu 10	Entreprise	sam 10		mar 10	Entreprise	jeu 10	Entreprise	dim 10		mer 10	Entreprise	mer 10	Entreprise	sam 10		lun 10	Cours	jeu 10	Entreprise	sam 10		mar 10	Entreprise	ven 10	Entreprise		
ven 11	Entreprise	dim 11		mer 11	Férié	ven 11	Entreprise	lun 11	Entreprise	jeu 11	Entreprise	jeu 11	Entreprise	dim 11		mar 11	Cours	ven 11	Entreprise	dim 11		mer 11	Entreprise	sam 11			
sam 12		lun 12	Entreprise	jeu 12	Entreprise	sam 12		mar 12	Entreprise	ven 12	Entreprise	ven 12	Entreprise	lun 12	Entreprise	mer 12	Cours	sam 12		lun 12	Entreprise	jeu 12	Entreprise	dim 12			
dim 13		mer 13	Entreprise	ven 13	Entreprise	dim 13		mer 13	Entreprise	sam 13		sam 13		mar 13	Entreprise	jeu 13	Cours	dim 13		mar 13	Entreprise	ven 13	Entreprise	lun 13	Entreprise		
lun 14	Entreprise	mer 14	Entreprise	sam 14		lun 14	Cours	jeu 14	Entreprise	dim 14		dim 14		mer 14	Entreprise	ven 14	Cours	lun 14	Cours	mer 14	Férié	sam 14		mar 14	Entreprise		
mar 15	Entreprise	jeu 15	Entreprise	dim 15		mar 15	Cours	ven 15	Entreprise	lun 15	Entreprise	lun 15	Cours	jeu 15	Entreprise	sam 15		mar 15	Cours	jeu 15	Entreprise	dim 15		mer 15	Entreprise		
mer 16	Entreprise	ven 16	Entreprise	lun 16	Cours	mer 16	Cours	sam 16		mar 16	Entreprise	mar 16	Cours	ven 16	Entreprise	dim 16	Férié	mer 16	Cours	ven 16	Entreprise	lun 16	Entreprise	jeu 16	Entreprise		
jeu 17	Cours	sam 17		mar 17	Cours	jeu 17	Cours	dim 17		mer 17	Entreprise	mer 17	Cours	sam 17		lun 17	Férié	jeu 17	Cours	sam 17		mar 17	Entreprise	ven 17	Entreprise		
ven 18	Cours	dim 18		mer 18	Cours	ven 18	Cours	lun 18	Cours	jeu 18	Entreprise	jeu 18	Cours	dim 18		mar 18	Cours	ven 18	Cours	dim 18		mer 18	Entreprise	sam 18			
sam 19		lun 19	Cours	jeu 19	Cours	sam 19		mar 19	Cours	ven 19	Entreprise	ven 19	Cours	lun 19	Cours	mer 19	Cours	sam 19		lun 19	Entreprise	jeu 19	Entreprise	dim 19			
dim 20		mer 20	Cours	ven 20	Cours	dim 20		mer 20	Cours	sam 20		sam 20		mar 20	Cours	jeu 20	Cours	dim 20		mar 20	Entreprise	ven 20	Entreprise	lun 20	Entreprise		
lun 21	Cours	mer 21	Cours	sam 21		lun 21	Entreprise	jeu 21	Cours	dim 21		dim 21		mer 21	Cours	ven 21	Cours	lun 21	Entreprise	mer 21	Entreprise	sam 21		mar 21	Entreprise		
mar 22	Cours	jeu 22	Cours	dim 22		mar 22	Entreprise	ven 22	Cours	lun 22	Entreprise	lun 22	Entreprise	jeu 22	Cours	sam 22		mar 22	Entreprise	jeu 22	Entreprise	dim 22		mer 22	Entreprise		
mer 23	Cours	ven 23	Entreprise	lun 23	Entreprise	mer 23	Entreprise	sam 23		mar 23	Cours	mar 23	Entreprise	ven 23	Cours	dim 23		mer 23	Entreprise	ven 23	Entreprise	lun 23	Entreprise	jeu 23	Entreprise		
jeu 24	Cours	sam 24		mar 24	Entreprise	jeu 24	Entreprise	dim 24		mer 24	Cours	mer 24	Entreprise	sam 24		lun 24	Entreprise	jeu 24	Entreprise	sam 24		mar 24	Entreprise	ven 24	Entreprise		
ven 25	Cours	dim 25		mer 25	Entreprise	ven 25	Férié	lun 25	Entreprise	jeu 25	Cours	jeu 25	Entreprise	dim 25		mar 25	Entreprise	ven 25	Entreprise	dim 25		mer 25	Entreprise	sam 25			
sam 26		lun 26	Entreprise	jeu 26	Entreprise	sam 26		mar 26	Entreprise	ven 26	Cours	ven 26	Entreprise	lun 26	Cours	mer 26	Entreprise	sam 26		lun 26	Entreprise	jeu 26	Entreprise	dim 26			
dim 27		mer 27	Entreprise	ven 27	Entreprise	dim 27		mer 27	Entreprise	sam 27		sam 27		mar 27	Cours	jeu 27	Entreprise	dim 27		mar 27	Entreprise	ven 27	Entreprise	lun 27	Entreprise		
lun 28	Entreprise	mer 28	Entreprise	sam 28		lun 28	Entreprise	jeu 28	Entreprise	dim 28		dim 28	Férié	mer 28	Cours	ven 28	Entreprise	lun 28	Cours	mer 28	Entreprise	sam 28		mar 28	Entreprise		
mar 29	Entreprise	jeu 29	Entreprise	dim 29		mar 29	Entreprise	ven 29	Entreprise			lun 29	Férié	jeu 29	Cours	sam 29		mar 29	Cours	jeu 29	Entreprise	dim 29		mer 29	Entreprise		
mer 30	Entreprise	ven 30	Entreprise	lun 30	Cours	mer 30	Entreprise	sam 30				mar 30	Cours	ven 30	Cours	dim 30		mer 30	Cours	ven 30	Entreprise	lun 30	Entreprise	jeu 30	Entreprise		
		sam 31				jeu 31	Entreprise	dim 31				mer 31	Cours			lun 31	Cours			sam 31		mar 31	Entreprise				

MOYENS HUMAINS ET MATERIEL

Sur demande

FICHE RNCP

BUT - Techniques de Commercialisation : Business développement et management de la relation client

Code de la fiche :
RNCP35357

Etat :
Active

↓ Télécharger la fiche

🔍 Aide en ligne

🇪🇺 Supplément Europass : FR - EN

L'essentiel



Nomenclature
du niveau de qualification

Niveau 6



Code(s) NSF

312 : Commerce, vente

313 : Finances, banque, assurances, immobilier



Formacode(s)

41054 : Banque assurance

34554 : Commerce

34037 : Satisfaction client

34076 : Gestion relation client



Date de début des
parcours certifiants

01-09-2021



Date d'échéance
de l'enregistrement

31-08-2026

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35357/>