



BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

# BUT TC Parcours Business développement et management de la relation client (Angoulême)

Durée  
**2 ans**

Composante  
**Institut universitaire de technologie d'Angoulême**

# Programme

Mode full (title / type / CM / TD / TP / credits)

## BUT 2 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Angoulême)

### Semestre 3

|  | Nature | CM   | TD    | TP  | Crédits |
|--|--------|------|-------|-----|---------|
| R3.01 Marketing Mix 2                                | UE     | 10h  | 9h    |     |         |
| R3.01 Marketing Mix 2 - CM                           | UE     | 10h  |       |     |         |
| R3.01 Marketing Mix 2 - TD                           | UE     |      | 9h    |     |         |
| R3.02 Entretien de vente                             | UE     | 1,5h | 18h   |     |         |
| R3.02 Entretien de vente - CM                        | UE     | 1,5h |       |     |         |
| R3.02 Entretien de vente - TD                        | UE     |      | 18h   |     |         |
| R3.03 Principes de la communication digitale         | UE     | 10h  | 9h    |     |         |
| R3.03 Principes de la communication digitale - CM    | UE     | 10h  |       |     |         |
| R3.03 Principes de la communication digitale - TD    | UE     |      | 9h    |     |         |
| R3.04 Etudes marketing 3                             | UE     | 2h   | 10,5h |     |         |
| R3.04 Etudes marketing 3 - CM                        | UE     | 2h   |       |     |         |
| R3.04 Etudes marketing 3 - TD                        | UE     |      | 10,5h |     |         |
| R3.05 Environnement économique international         | UE     | 8h   | 6h    |     |         |
| R3.05 Environnement économique international - CM    | UE     | 8h   |       |     |         |
| R3.05 Environnement économique international - TD    | UE     |      | 6h    |     |         |
| R3.06 Droit des activités commerciales -1            | UE     | 11h  | 4h    |     |         |
| R3.06 Droit des activités commerciales -1 - CM       | UE     | 11h  |       |     |         |
| R3.06 Droit des activités commerciales -1 - TD       | UE     |      | 4h    |     |         |
| R3.07 Techniques quantitatives et représentations -3 | UE     | 1h   | 13h   |     |         |
| R3.08 Tableau de bord commercial                     | UE     | 4h   | 9h    | 3h  |         |
| R3.08 Tableau de bord commercial - CM                | UE     | 4h   |       |     |         |
| R3.08 Tableau de bord commercial - TD/TP             | UE     |      | 9h    | 3h  |         |
| R3.09 Psychologie sociale du travail                 | UE     | 8h   | 4h    |     |         |
| R3.09 Psychologie sociale du travail - CM            | UE     | 8h   |       |     |         |
| R3.09 Psychologie sociale du travail - TD            | UE     |      | 4h    |     |         |
| R3.10 Anglais appliqué au commerce -3                | UE     | 1h   | 10h   | 10h |         |
| R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - CM           | UE     | 1h   |       |     |         |
| R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - TD/TP        | UE     |      | 10h   | 10h |         |

|   |    |      |     |     |
|---|----|------|-----|-----|
| R3.11 LVB appliquée au commerce -3  | UE | 1h   | 10h | 10h |
| R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - CM   | UE | 1h   |     |     |
| R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - TD/TP  | UE |      | 10h | 10h |
| R3.12 Ressources et culture numériques -3   | UE |      | 15h | 6h  |
| R3.12 Ressources et culture numériques -3 - TD/TP   | UE |      | 15h | 6h  |
| R3.13 Expression Communication Culture -3   | UE | 1,5h | 11h | 6h  |
| R3.13 Expression Communication Culture -3 - CM  | UE | 1,5h |     |     |
| R3.13 Expression Communication Culture -3 - TD/TP   | UE |      | 11h | 6h  |
| R3.14 PPP -3  | UE |      | 8h  |     |
| R3.BDMRC.15 Marketing B2B   | UE |      | 13h |     |
| R3.BDMRC.16 Fondamentaux de la relation client  | UE |      | 13h |     |
| SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation                                      | UE |      | 20h |     |
| SAE3.BDMRC.02 Démarche de création ou de reprise d'entreprise   | UE |      | 30h |     |
| SAE3.BDMRC.03 Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur | UE |      | 20h |     |
| Portfolio - S3  | UE |      | 5h  | 5h  |

## Semestre 4

|  | Nature | CM   | TD  | TP  | Crédits |
|--|--------|------|-----|-----|---------|
| R4.01 Stratégie Marketing                                    | UE     | 9h   | 6h  |     |         |
| R4.01 Stratégie Marketing - CM                               | UE     | 9h   |     |     |         |
| R4.01 Stratégie Marketing - TD                               | UE     |      | 6h  |     |         |
| R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur         | UE     | 1,5h | 8h  | 10h |         |
| R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - CM    | UE     | 1,5h |     |     |         |
| R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - TD/TP | UE     |      | 8h  | 10h |         |
| R4.03 Conception d'une campagne de communication             | UE     | 8h   | 9h  |     |         |
| R4.03 Conception d'une campagne de communication - CM        | UE     | 8h   |     |     |         |
| R4.03 Conception d'une campagne de communication - TD        | UE     |      | 9h  |     |         |
| R4.04 Droit du travail                                       | UE     | 6h   | 4h  |     |         |
| R4.04 Droit du travail - CM                                  | UE     | 6h   |     |     |         |
| R4.04 Droit du travail - TD                                  | UE     |      | 4h  |     |         |
| R4.05 Anglais appliqué au commerce -4                        | UE     | 1h   | 10h | 10h |         |
| R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - CM                   | UE     | 1h   |     |     |         |
| R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - TD/TP                | UE     |      | 10h | 10h |         |
| R4.06 LVB appliquée au commerce -4                           | UE     | 1h   | 10h | 10h |         |
| R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - CM                      | UE     | 1h   |     |     |         |
| R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - TD/TP                   | UE     |      | 10h | 10h |         |
| R4.07 Expression Communication Culture -4                    | UE     | 1,5h | 9h  | 8h  |         |

|   |    |      |     |     |
|---|----|------|-----|-----|
| R4.07 Expression Communication Culture -4 - CM  | UE | 1,5h |     |     |
| R4.07 Expression Communication Culture -4 - TD/TP   | UE |      | 9h  | 8h  |
| R4.08 PPP -4  | UE |      | 7h  |     |
| R4.BDMRC.09 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale                                  | UE |      | 20h |     |
| R4.BDMRC.10 Relation client omnicanal   | UE |      | 25h |     |
| SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | UE |      | 15h |     |
| SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation  | UE |      | 15h |     |
| SAE4.BDMRC.03 Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel                         | UE |      | 20h |     |
| Portfolio-S4  | UE |      | 5h  | 10h |
| Stage.BDMRC   | UE |      | 5h  |     |

## BUT 2 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Angoulême) (alternance)

### Semestre 3

|  | Nature | CM   | TD    | TP | Crédits |
|--|--------|------|-------|----|---------|
| R3.01 Marketing Mix 2                                | UE     | 10h  | 9h    |    |         |
| R3.01 Marketing Mix 2 - TD                           | UE     |      | 9h    |    |         |
| R3.01 Marketing Mix 2 - CM                           | UE     | 10h  |       |    |         |
| R3.02 Entretien de vente                             | UE     | 1,5h | 18h   |    |         |
| R3.02 Entretien de vente - TD                        | UE     |      | 18h   |    |         |
| R3.02 Entretien de vente - CM                        | UE     | 1,5h |       |    |         |
| R3.03 Principes de la communication digitale         | UE     | 10h  | 9h    |    |         |
| R3.03 Principes de la communication digitale - TD    | UE     |      | 9h    |    |         |
| R3.03 Principes de la communication digitale - CM    | UE     | 10h  |       |    |         |
| R3.04 Etudes marketing 3                             | UE     | 2h   | 10,5h |    |         |
| R3.04 Etudes marketing 3 - TD                        | UE     |      | 10,5h |    |         |
| R3.04 Etudes marketing 3 - CM                        | UE     | 2h   |       |    |         |
| R3.05 Environnement économique international         | UE     | 8h   | 6h    |    |         |
| R3.05 Environnement économique international - TD    | UE     |      | 6h    |    |         |
| R3.05 Environnement économique international - CM    | UE     | 8h   |       |    |         |
| R3.06 Droit des activités commerciales -1            | UE     | 11h  | 4h    |    |         |
| R3.06 Droit des activités commerciales -1 - TD       | UE     |      | 4h    |    |         |
| R3.06 Droit des activités commerciales -1 - CM       | UE     | 11h  |       |    |         |
| R3.07 Techniques quantitatives et représentations -3 | UE     |      | 13h   |    |         |
| R3.08 Tableau de bord commercial                     | UE     | 4h   | 9h    | 3h |         |

|   |    |      |     |     |
|---|----|------|-----|-----|
| R3.08 Tableau de bord commercial - TD/TP  | UE |      | 9h  | 3h  |
| R3.08 Tableau de bord commercial - CM   | UE | 4h   |     |     |
| R3.09 Psychologie sociale du travail  | UE | 8h   | 4h  |     |
| R3.09 Psychologie sociale du travail - TD   | UE |      | 4h  |     |
| R3.09 Psychologie sociale du travail - CM   | UE | 8h   |     |     |
| R3.10 Anglais appliqué au commerce -3   | UE | 1h   | 10h | 10h |
| R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - TD/TP   | UE |      | 10h | 10h |
| R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - CM  | UE | 1h   |     |     |
| R3.11 LVB appliquée au commerce -3  | UE | 1h   | 10h | 10h |
| R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - TD/TP  | UE |      | 10h | 10h |
| R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - CM   | UE | 1h   |     |     |
| R3.12 Ressources et culture numériques -3   | UE |      | 15h | 6h  |
| R3.12 Ressources et culture numériques -3 - TD/TP   | UE |      | 15h | 6h  |
| R3.13 Expression Communication Culture -3   | UE | 1,5h | 11h | 6h  |
| R3.13 Expression Communication Culture -3 - TD/TP   | UE |      | 11h | 6h  |
| R3.13 Expression Communication Culture -3 - CM  | UE | 1,5h |     |     |
| R3.14 PPP -3  | UE |      | 8h  |     |
| R3.BDMRC.15 Marketing B2B   | UE |      | 13h |     |
| R3.BDMRC.16 Fondamentaux de la relation client  | UE |      | 13h |     |
| SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation                                      | UE |      | 20h |     |
| SAE3.BDMRC.02 Démarche de création ou de reprise d'entreprise   | UE |      | 30h |     |
| SAE3.BDMRC.03 Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur | UE |      | 20h |     |
| Portfolio - S3  | UE |      | 5h  | 5h  |

## Semestre 4

|  | Nature | CM   | TD | TP  | Crédits |
|--|--------|------|----|-----|---------|
| R4.01 Stratégie Marketing                                    | UE     | 9h   | 6h |     |         |
| R4.01 Stratégie Marketing - TD                               | UE     |      | 6h |     |         |
| R4.01 Stratégie Marketing - CM                               | UE     | 9h   |    |     |         |
| R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur         | UE     | 1,5h | 8h | 10h |         |
| R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - TD/TP | UE     |      | 8h | 10h |         |
| R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - CM    | UE     | 1,5h |    |     |         |
| R4.03 Conception d'une campagne de communication             | UE     | 8h   | 9h |     |         |
| R4.03 Conception d'une campagne de communication - TD        | UE     |      | 9h |     |         |
| R4.03 Conception d'une campagne de communication - CM        | UE     | 8h   |    |     |         |
| R4.04 Droit du travail                                       | UE     | 6h   | 4h |     |         |
| R4.04 Droit du travail - TD                                  | UE     |      | 4h |     |         |

|   |    |      |     |     |
|---|----|------|-----|-----|
| R4.04 Droit du travail - CM   | UE | 6h   |     |     |
| R4.05 Anglais appliqué au commerce -4   | UE | 1h   | 10h | 10h |
| R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - TD/TP   | UE |      | 10h | 10h |
| R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - CM  | UE | 1h   |     |     |
| R4.06 LVB appliquée au commerce -4  | UE | 1h   | 10h | 10h |
| R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - TD/TP  | UE |      | 10h | 10h |
| R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - CM   | UE | 1h   |     |     |
| R4.07 Expression Communication Culture -4   | UE | 1,5h | 9h  | 8h  |
| R4.07 Expression Communication Culture -4 - TD/TP   | UE |      | 9h  | 8h  |
| R4.07 Expression Communication Culture -4 - CM  | UE | 1,5h |     |     |
| R4.08 PPP -4  | UE |      | 7h  |     |
| R4.BDMRC.09 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale                                  | UE |      | 20h |     |
| R4.BDMRC.10 Relation client omnicanal   | UE |      | 25h |     |
| SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | UE |      | 15h |     |
| SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation  | UE |      | 15h |     |
| SAE4.BDMRC.03 Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel                         | UE |      | 20h |     |
| Portfolio-S4  | UE |      | 5h  | 10h |
| Stage.BDMRC   | UE |      | 5h  |     |

## BUT 3 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Angoulême)

### Semestre 5

|  | Nature | CM   | TD   | TP   | Crédits |
|--|--------|------|------|------|---------|
| R5.01 Stratégie d'entreprise 1                     | UE     | 7h   | 7h   |      |         |
| R5.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 1 | UE     |      | 5h   | 10h  |         |
| R5.03 Financement et régulation de l'économie      | UE     | 7h   | 7h   |      |         |
| R5.04 Droit des activités commerciales 2           | UE     | 10h  | 4h   |      |         |
| R5.05 Analyse financière                           | UE     | 4,5h | 10h  | 3,5h |         |
| R5.06 Anglais appliqué au commerce 5               | UE     | 1h   | 12h  | 7h   |         |
| R5.07 LV B appliquée au commerce 5                 | UE     |      | 12h  | 7h   |         |
| R5.08 Expression, communication, culture 5         | UE     |      | 10h  | 7h   |         |
| R5.09 PPP 5  | UE     |      | 8,5h |      |         |

|  |    |     |    |  |
|--|----|-----|----|--|
| R5.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client | UE | 14h |    |  |
| R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales   | UE | 25h | 5h |  |
| R5.BDMRC.12 Management de la valeur client   | UE | 23h | 5h |  |
| R5.BDMRC.13 Marketing des services   | UE | 25h | 5h |  |
| R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale   | UE | 23h | 7h |  |
| SAÉ SAÉ 5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise                                    | UE | 68h |    |  |
| SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S5   | UE | 17h |    |  |

## Semestre 6

|   | Nature | CM   | TD  | TP   | Crédits |
|---|--------|------|-----|------|---------|
| R6.01 Stratégie d'entreprise 2  | UE     | 8,5h | 11h |      |         |
| R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 2                                      | UE     |      | 10h | 8,5h |         |
| R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)   | UE     |      | 16h | 6h   |         |
| R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients  | UE     |      | 14h |      |         |
| SAÉ STAGE.BDMRC Stage - Business développement et management de la relation client - S6 | UE     |      | 17h |      |         |
| SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S6  | UE     |      | 13h | 4h   |         |

## BUT 3 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Angoulême) (alternance)

## Semestre 5

|  | Nature | CM   | TD   | TP   | Crédits |
|--|--------|------|------|------|---------|
| R5.01 Stratégie d'entreprise 1                     | UE     | 7h   | 7h   |      |         |
| R5.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 1 | UE     |      | 5h   | 10h  |         |
| R5.03 Financement et régulation de l'économie      | UE     | 7h   | 7h   |      |         |
| R5.04 Droit des activités commerciales 2           | UE     | 10h  | 4h   |      |         |
| R5.05 Analyse financière                           | UE     | 4,5h | 10h  | 3,5h |         |
| R5.06 Anglais appliqué au commerce 5               | UE     | 1h   | 12h  | 7h   |         |
| R5.07 LV B appliquée au commerce 5                 | UE     |      | 12h  | 7h   |         |
| R5.08 Expression, communication, culture 5         | UE     |      | 10h  | 7h   |         |
| R5.09 PPP 5  | UE     |      | 8,5h |      |         |

|  |    |     |    |  |
|--|----|-----|----|--|
| R5.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client | UE | 14h |    |  |
| R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales   | UE | 25h | 5h |  |
| R5.BDMRC.12 Management de la valeur client   | UE | 23h | 5h |  |
| R5.BDMRC.13 Marketing des services   | UE | 25h | 5h |  |
| R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale   | UE | 23h | 7h |  |
| SAÉ SAÉ 5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise                                    | UE | 68h |    |  |
| SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S5   | UE | 17h |    |  |

## Semestre 6

|   | Nature | CM   | TD  | TP   | Crédits |
|---|--------|------|-----|------|---------|
| R6.01 Stratégie d'entreprise 2  | UE     | 8,5h | 11h |      |         |
| R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 2                                      | UE     |      | 10h | 8,5h |         |
| R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)   | UE     |      | 16h | 6h   |         |
| R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients  | UE     |      | 14h |      |         |
| SAÉ STAGE.BDMRC Stage - Business développement et management de la relation client - S6 | UE     |      | 17h |      |         |
| SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S6  | UE     |      | 13h | 4h   |         |

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif