Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation (TC) : parcours Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC) – 2ème année

Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

Niveau du diplôme préparé

Bac +3

Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation

Ce parcours vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

Les débouchés professionnels :
Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation. Commercial, Chef de produit, Conseiller financier, Conseiller clientèle, Responsable des ventes, Immobilier…

Sous réserve de modifications des dates de stage (le calendrier n'étant pas validé à ce jour).
La 2ème année s'effectue uniquement en alternance (la 3ème année sera uniquement en alternance à partir de la rentrée 2026).

Domaine

Banque – Assurance – Economie – Immobilier, Commerce – Vente – Marketing – Distribution

Contact

Cathy MARIN
Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

Coordonnées

cathy.marin@univ-reims.fr
03 25 42 46 25

Localisation de l'établissement

Agglomération de Troyes

Remarque

La formation dure 3 ans et débute en septembre.
3 semaines de stage en BUT 1
8 semaines de stage en BUT 2
14 semaines de stage en BUT 3

Durée Stage et/ou Alternance : 8 semaines

Stage et/ou Alternance débutant en : Septembre

Période de stage et/ou alternance :

Sep Oct Nov Dec Jan Fev Mar Avr Mai Juin Juil Aou

Année d'étude précédente

Année d’étude suivante