

BUT Techniques de commercialisation

Parcours Business développement et management de la relation client

Présentation

Le parcours Business Développement et Management de la Relation Client démarre en 2^e année de BUT. Il prépare les étudiants à :

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale
- Manager une équipe commerciale sur un espace de vente
- Piloter un espace de vente

Admission

Conditions d'admission

BUT 1^{re} année : être titulaire du baccalauréat toutes séries, du DAEU (Diplôme d'Accès aux Etudes Universitaires) ou d'un titre admis en équivalence. Le candidat doit avoir trouvé un contrat d'alternance.

BUT 2^e année : le candidat doit avoir validé 60 ECTS dans un domaine proche de la spécialité de BUT. Le candidat doit avoir trouvé un contrat d'alternance.

BUT 3^e année : le candidat doit avoir validé 120 ECTS dans un domaine proche de la spécialisation du parcours de BUT visé. Le candidat doit avoir trouvé un contrat d'alternance.

Public en reprise d'études : [consultez les modalités d'accès](#).

Candidature

Les candidatures en BUT 1^{re} année s'effectuent sur [Parcoursup](#)

STAGE

Poursuite d'études

En sortie de BUT 3^e année, les diplômés peuvent choisir l'insertion professionnelle ou la poursuite d'études dans les formations suivantes :

- Masters universitaires dans les domaines commerce, de la gestion, de la vente ...
- Institut d'Études Politiques (IEP)
- Écoles Supérieures de Commerce

Infos pratiques :

- > Composante : Institut universitaire de technologie (IUT2)
- > Durée : 3 ans
- > Type de formation : Contrat de professionnalisation, Formation en apprentissage, Formation initiale / continue
- > Lieu : Grenoble - Doyen Gosse

Contacts

Responsable pédagogique

Scolarité BUT TC
iut2-TC@univ-grenoble-alpes.fr

Responsable formation continue et alternance

Service Formation Continue et Apprentissage - IUT2
iut2-fca@univ-grenoble-alpes.fr
Tel. 04 76 28 46 37