



**B.U.T. TECHNIQUES** Bac +3  
**DE COMMERCIALISATION (TC)**  
 BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT  
 DE LA RELATION CLIENT

**PRÉSENTATION**

Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) spécialité TC **forme en trois ans de futurs cadres intermédiaires** capables de s'adapter, d'évoluer et d'innover dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service.

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

**Métiers visés (H/F) :**  
 commercial,  
 technico-commercial,  
 chef de secteur,  
 chargé de clientèle,  
 responsable d'agence,  
 responsable de SAV,  
 responsable des ventes,...

En savoir + sur la formation

☎ 02 44 68 88 31  
 🌐 [www.iut.univ-angers.fr](http://www.iut.univ-angers.fr)  
 ✉ [tc.iut@univ-angers.fr](mailto:tc.iut@univ-angers.fr)

**PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION**

Enseignements transversaux communs

Langues vivantes étrangères  
 Techniques quantitatives et représentations  
 Conduite et gestion de projet  
 Ressources et culture numériques  
 Expression communication culture  
 Projet personnel et professionnel

Enseignements techniques communs

Marketing  
 Vente, négociation, prospection  
 Communication commerciale  
 communication digitale  
 Stratégie d'entreprise, business model  
 Économie  
 Gestion comptable et financière  
 Droit  
 Management

Enseignements spécifiques

**Parcours BDMRC**  
 Business développement et management de la relation client

- Marketing B to B
- Fondamentaux de la relation client
- Management de la relation client
- Relation client omnicanal
- Développement des pratiques managériales
- Management de la valeur client
- Marketing des services
- Pilotage de l'équipe commerciale
- Management des comptes-clés (KAM)
- Nouveaux comportements des clients



Possibilité de contrat de professionnalisation, sous conditions.

## L'APPRENTISSAGE OU LE STAGE

Le BUT TC parcours Business Développement et Management de la Relation Client est proposé :

▶ **En contrat d'apprentissage** (à partir de la 3<sup>e</sup> année)

### Calendrier possible d'alternance)

Semaine	3/6	3/7	3/8	3/9	4/0	4/1	4/2	4/3	4/4	4/5	4/6	4/7	4/8	4/9	5/0	5/1	5/2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	27 à 35					
BUT 3																																																	

■ semaine en formation      ■ semaine en entreprise

### Barème de rémunération des apprentis\* : Financement de l'apprentissage :

Année d'exécution/ âge	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
BUT 3 = 3 <sup>e</sup> ème année d'exécution du contrat	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC

\*Ces montants peuvent être majorés si un accord collectif applicable dans l'entreprise fixe une rémunération minimale plus élevée.

👍 "0 reste à charge" pour l'employeur = votre OPCO finance la formation



Aide unique à l'embauche d'un alternant de **6 000€** depuis le 01/01/2023.

Simulateur de calcul d'aide: <https://www.alternance.emploi.gouv.fr/simulateur-employeur/etape-1>

▶ **En formation sans alternance, avec des stages :**

En 1<sup>ère</sup> année, **3 semaines** à partir de fin mai.

En 2<sup>ème</sup> année, **8 semaines** à partir de fin avril.



**La gratification\* du stage est obligatoire pour les stages dont la durée effective dépasse 2 mois.** Elle est due au stagiaire dès le 1<sup>er</sup> jour du stage et versée mensuellement.

\*Le taux horaire minimum réglementaire est calculé en fonction du plafond horaire de la Sécurité Sociale, selon la formule "Plafond horaire SS x 15%". Ce plafond est décrété chaque 1<sup>er</sup> janvier.

A titre indicatif, pour 2024, le taux horaire minimal de gratification =  $29€ \times 15\% = 4.35$  euros/heure de présence effective du stagiaire.

## FORMATION DE VOS COLLABORATEURS

Plusieurs **possibilités** s'offrent à vous:

- la période de **professionnalisation**
- l'élaboration de parcours de **formation sur mesure**, certifiants, qualifiants ou diplômants
- la reconnaissance des compétences par la **VAE** (Validation des Acquis de l'Expérience) pour obtenir tout ou partie d'un diplôme à partir de l'expérience professionnelle (au minimum un an dans le domaine du diplôme visé)

## PARTENARIATS

Participez à la formation des étudiants, vos futurs collaborateurs, en :

- signant une **convention de partenariat** afin de communiquer directement sur vos besoins en recrutement et communication
- désignant l'IUT comme bénéficiaire de votre solde de **taxe d'apprentissage** (N° UAI 0490769V)
- enseignant à nos étudiants par la voie de **vacations** ou par le **mécénat de compétences**

N'hésitez pas à nous consulter si vous souhaitez proposer des offres de **stage**, **d'alternance** ou **d'emploi**, confier des **projets** aux étudiants, former vos **salariés** ou devenir **formateur** en TC !

Scannez pour découvrir votre espace entreprise



Pôle Relations Entreprises

[re.iut@univ-angers.fr](mailto:re.iut@univ-angers.fr)

IUT Angers-Cholet  
4 boulevard Lavoisier | 49016 ANGERS CEDEX  
Tél. 02 44 68 87 00 | [iut.univ-angers.fr](http://iut.univ-angers.fr)



# B.U.T. TECHNIQUES Bac +3

## DE COMMERCIALISATION (TC)

### PARCOURS BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

## PRÉSENTATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) spécialité TC **forme en trois ans de futurs cadres intermédiaires** capables de s'adapter, d'évoluer et d'innover dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service.

Le parcours Business International (achat et vente) vise à former les étudiants au commerce à l'international en développant leurs compétences stratégiques (sélection des marchés les plus adaptés) et leurs compétences opérationnelles (achats et négociations) dans un contexte international. Le parcours Business International proposé à Angers souhaite conserver une dimension forte dans les achats en y ajoutant la dimension du commerce international.

**Métiers visés (H/F) :**

acheteur,  
acheteur international,  
commercial import-export,  
chargé de développement commercial,...

En savoir + sur la formation

☎ 02 44 68 88 31  
 🌐 [www.iut.univ-angers.fr](http://www.iut.univ-angers.fr)  
 ✉ [tc.iut@univ-angers.fr](mailto:tc.iut@univ-angers.fr)

## PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

### Enseignements transversaux communs

Langues vivantes étrangères  
 Techniques quantitatives et représentations  
 Conduite et gestion de projet  
 Ressources et culture numériques  
 Expression communication culture  
 Projet personnel et professionnel

### Enseignements techniques communs

Marketing  
 Vente, négociation, prospection  
 Communication commerciale  
 communication digitale  
 Stratégie d'entreprise, business model  
 Économie  
 Gestion comptable et financière  
 Droit  
 Management

### Enseignements spécifiques

**Parcours BI**  
 Business international : achat et vente (BI)

- Stratégie et veille à l'international
- Marketing et vente à l'international
- Stratégie achats
- Techniques du commerce international
- Management interculturel
- Marketing achats
- Management des opérations logistiques, achat et qualité
- Droit international
- Approvisionnements
- Langues étrangères appliquées au commerce international
- négociation
- outils d'aide à la décision achat
- achat responsable & RSE
- audit qualité fournisseurs
- fonction achat



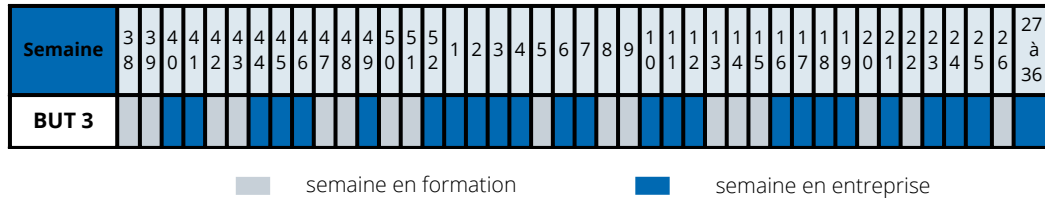
Possibilité de contrat de professionnalisation, sous conditions.

## L'APPRENTISSAGE OU LE STAGE

Le BUT TC parcours Business international est proposé :

► **En contrat d'apprentissage (en 3e année)**

### Calendrier possible d'alternance



### Barème de rémunération des apprentis\* : Financement de l'apprentissage :

Année d'exécution/âge	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
BUT 3 = 3ème année d'exécution du contrat	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC

\*Ces montants peuvent être majorés si un accord collectif applicable dans l'entreprise fixe une rémunération minimale plus élevée.



"0 reste à charge" pour l'employeur = votre OPCO finance la formation



Aide unique à l'embauche d'un alternant de **6 000€** depuis le 01/01/2023.

Simulateur de calcul d'aide: <https://www.alternance.emploi.gouv.fr/simulateur-employeur/etape-1>

► **En formation sans alternance, avec des stages ou une période à l'étranger :**

En 1ère année, **3 semaines** à partir de fin mai.

En 2ème année, 2ème semestre à l'étranger dans une université partenaire + 1 stage facultatif de **4 à 8 semaines**.



**La gratification\* du stage est obligatoire pour les stages dont la durée effective dépasse 2 mois.** Elle est due au stagiaire dès le 1er jour du stage et versée mensuellement.

\*Le taux horaire minimum réglementaire est calculé en fonction du plafond horaire de la Sécurité Sociale, selon la formule "Plafond horaire SS x 15%". Ce plafond est décréé chaque 1er janvier. A titre indicatif, pour 2024, le taux horaire minimal de gratification = 29€ x 15% = 4.35 euros/heure de présence effective du stagiaire.

## FORMATION DE VOS COLLABORATEURS

Plusieurs **possibilités** s'offrent à vous:

- la période de **professionnalisation**
- l'élaboration de parcours de **formation sur mesure**, certifiants, qualifiants ou diplômants
- la reconnaissance des compétences par la **VAE** (Validation des Acquis de l'Expérience) pour obtenir tout ou partie d'un diplôme à partir de l'expérience professionnelle (au minimum un an dans le domaine du diplôme visé)

## PARTENARIATS

Participez à la formation des étudiants, vos futurs collaborateurs, en :

- signant une **convention de partenariat** afin de communiquer directement sur vos besoins en recrutement et communication
- désignant l'IUT comme bénéficiaire de votre solde de **taxe d'apprentissage** (N° UAI 0490769V)
- enseignant à nos étudiants par la voie de **vacations** ou par le **mécénat de compétences**

N'hésitez pas à nous consulter si vous souhaitez proposer des offres de **stage**, d'**alternance** ou d'**emploi**, confier des **projets** aux étudiants, former vos **salariés** ou devenir **formateur** en TC !

Scannez pour découvrir votre espace entreprise



**Pôle Relations Entreprises**

[re.iut@univ-angers.fr](mailto:re.iut@univ-angers.fr)

IUT Angers-Cholet  
4 boulevard Lavoisier | 49016 ANGERS CEDEX  
Tél. 02 44 68 87 00 | [iut.univ-angers.fr](http://iut.univ-angers.fr)





# B.U.T. TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC) Bac +3

PARCOURS MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

## PRÉSENTATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) spécialité TC **forme en trois ans de futurs cadres intermédiaires** capables de s'adapter, d'évoluer et d'innover dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service.

Le parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement d'un projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part.

### Métiers visés (H/F) :

assistant web marketing,  
responsable  
projet e-commerce,  
chargé de  
communication digitale,  
chef de projet digital,  
créateur d'entreprise,  
...

### En savoir + sur la formation



02 44 68 88 31



[www.iut.univ-angers.fr](http://www.iut.univ-angers.fr)



[tc.iut@univ-angers.fr](mailto:tc.iut@univ-angers.fr)

## PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

### Enseignements transversaux communs

Langues vivantes étrangères  
Techniques quantitatives et représentations  
Conduite et gestion de projet  
Ressources et culture numériques  
Expression communication culture  
Projet personnel et professionnel

### Enseignements techniques communs

Marketing  
Vente, négociation, prospection  
Communication commerciale  
communication digitale  
Stratégie d'entreprise, business model  
Économie  
Gestion comptable et financière  
Droit  
Management

### Enseignements spécifiques

#### Parcours MDEE

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

- Stratégie de marketing digital
- Créativité et innovation
- Conduite de projet digital
- Stratégie e-commerce
- Business model
- Management de la créativité et de l'innovation
- Référencement
- Stratégie Social Media et e-CRM
- Stratégie de contenu et rédaction web
- Trafic management (analyse d'audience)
- Formalisation et sécurisation d'un business model



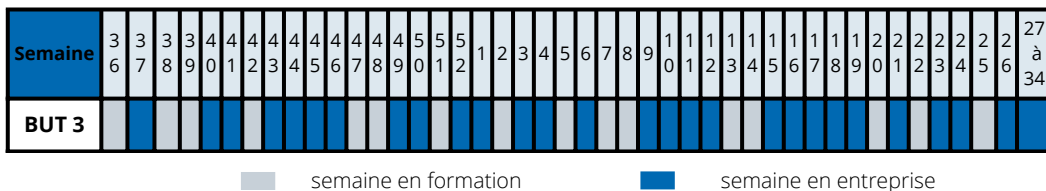
Possibilité de contrat de professionnalisation, sous conditions.

## L'APPRENTISSAGE OU LE STAGE

Le BUT TC parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat est proposé :

➔ **En contrat d'apprentissage** (en 3<sup>e</sup> année).

### Calendrier possible d'alternance



### Barème de rémunération des apprentis\* : Financement de l'apprentissage :

Année d'exécution/âge	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
BUT 3 = 3 <sup>e</sup> ème année d'exécution du contrat	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC



"0 reste à charge" pour l'employeur = votre OPCA finance la formation



Aide unique à l'embauche d'un alternant de **6 000€** depuis le 01/01/2023.

\*Ces montants peuvent être majorés si un accord collectif applicable dans l'entreprise fixe une rémunération minimale plus élevée.

Simulateur de calcul d'aide : <https://www.alternance.emploi.gouv.fr/simulateur-employeur/etape-1>

➔ **En formation sans alternance, avec des stages :**

En 1<sup>ère</sup> année, **3 semaines** à partir de fin mai.

En 2<sup>ème</sup> année, **8 semaines** à partir de fin avril.



**La gratification\* du stage est obligatoire pour les stages dont la durée effective dépasse 2 mois.** Elle est due au stagiaire dès le 1<sup>er</sup> jour du stage et versée mensuellement.

\*Le taux horaire minimum réglementaire est calculé en fonction du plafond horaire de la Sécurité Sociale, selon la formule "**Plafond horaire SS x 15%**". Ce plafond est décrété chaque 1<sup>er</sup> janvier. A titre indicatif, pour 2024, le taux horaire minimal de gratification = 29€ x 15% = 4.35 euros/heure de présence effective du stagiaire.

## FORMATION DE VOS COLLABORATEURS

Plusieurs **possibilités** s'offrent à vous :

- la période de **professionnalisation**
- l'élaboration de parcours de **formation sur mesure**, certifiants, qualifiants ou diplômants
- la reconnaissance des compétences par la **VAE** (Validation des Acquis de l'Expérience) pour obtenir tout ou partie d'un diplôme à partir de l'expérience professionnelle (au minimum un an dans le domaine du diplôme visé)

## PARTENARIATS

Participez à la formation des étudiants, vos futurs collaborateurs, en :

- signant une **convention de partenariat** afin de communiquer directement sur vos besoins en recrutement et communication
- désignant l'IUT comme bénéficiaire de votre solde de **taxe d'apprentissage** (N° UAI 0490769V)
- enseignant à nos étudiants par la voie de **vacations** ou par le **mécénat de compétences**

N'hésitez pas à nous consulter si vous souhaitez proposer des offres de **stage**, d'**alternance** ou d'**emploi**, confier des **projets** aux étudiants, former vos **salariés** ou devenir **formateur** en TC !

Scannez pour découvrir votre espace entreprise



Pôle Relations Entreprises



re.iut@univ-angers.fr

IUT Angers-Cholet  
4 boulevard Lavoisier | 49016 ANGERS CEDEX  
Tél. 02 44 68 87 00 | iut.univ-angers.fr