

# Bachelor Universitaire de Technologie Business développement et management de la relation client

BUT Techniques de commercialisation



ECTS  
180 crédits



Durée  
3 ans



Composante  
IUT Nord  
Franche-Comté,  
site de Belfort



Langue(s)  
d'enseignement  
Français

## Présentation

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation vise à former des technicien-ne-s supérieur-e-s, généralistes du commerce, appelé-e-s à travailler soit directement à la vente, soit dans les services commerciaux (marketing, communication, logistique...) dans les secteurs très divers : banques, assurances, entreprises de distribution, sociétés de conseil et communication.

Trois parcours accessibles à partir de la 2e année :

- # Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- # Parcours Développement commercial et management de la relation client
- # Parcours International business : achat et vente

## Objectifs

### Parcours business développement et management de la relation client.

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

Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permettra également de former les étudiants à des spécificités sectorielles : banque, immobilier, marchés industriels, informatique, etc

## Dimension internationale

Semestres à l'international (partenariats au Canada, au Mexique, en Allemagne, en Espagne...);

## Admission

### Conditions d'admission

<https://admission.univ-fcomte.fr/>

### Modalités d'inscription

<https://admission.univ-fcomte.fr/>

## Public cible

### Baccalauréats généraux

- La formation peut accueillir des profils variés, quels que soient les enseignements de spécialité et les enseignements optionnels choisis au lycée général et technologique.

## Baccalauréats technologiques

Tous les profils

---

## Droits de scolarité

Il n'y a pas de droit d'entrée pour les étudiants boursiers.

Le montant des droits pour les étudiants en formation initiale (hors CVEC) est défini selon l'[Arrêté du 19 avril 2019 relatif aux droits d'inscription dans les établissements publics d'enseignement supérieur relevant du ministre chargé de l'enseignement supérieur - Légifrance](#)

Selon les orientations stratégiques de l'UMLP, les étudiants extracommunautaires assujettis aux droits différenciés, quelle que soit leur situation financière, bénéficient systématiquement d'une exonération partielle ramenant le paiement des droits au montant acquitté par les étudiants communautaires pour le même diplôme (délibération du Conseil d'administration du 22 octobre 2024).

Pour connaître les modalités et montants liés à la formation continue, vous pouvez consulter le site de Sefoc'AI : [Documents utiles - SeFoC'AI](#)

## Infos pratiques

---

### Contacts

Scolarité IUT NFC

 03 84 58 77 12 / 77 13

 [sae-iutnfc@univ-fcomte.fr](mailto:sae-iutnfc@univ-fcomte.fr)

---

### Autres contacts

Responsable de formation :

 [but-techco-belfort@univ-fcomte.fr](mailto:but-techco-belfort@univ-fcomte.fr)

# Programme

## BUT Techniques de commercialisation parcours Tronc commun 1re année, IUT NFC

### Semestre 01

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 11 Marketing - 1	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 12 Vente - 1	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 13 Communication commerciale - 1	Unité d'enseignement				8 crédits

### Semestre 02

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 21 Marketing - 2	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 22 Vente - 2	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 23 Communication commerciale - 2	Unité d'enseignement				8 crédits

## BUT Techniques de commercialisation parcours Business développement et management de la relation client 2e année IUT NFC

### Semestre 03

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 31 Marketing - 3	Unité d'enseignement				7 crédits
UE 32 Vente - 3	Unité d'enseignement				7 crédits
UE 33 Communication commerciale - 3	Unité d'enseignement				8 crédits
UE 34 Business développement - 1	Unité d'enseignement				4 crédits

UE 35 Relation client - 1 Unité d'enseignement 4 crédits

Semestre 04

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 41 Marketing - 4	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 42 Vente - 4	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 43 Communication commerciale - 4	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 44 Business développement - 2	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 45 Relation client - 2	Unité d'enseignement				6 crédits

**BUT Techniques de commercialisation parcours Business développement et management de la relation client 3e année IUT NFC**

Semestre 05

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 51 Marketing - 5	Unité d'enseignement				8 crédits
UE 52 Vente - 5	Unité d'enseignement				8 crédits
UE 54 Business développement - 3	Unité d'enseignement				7 crédits
UE 55 Relation client - 3	Unité d'enseignement				7 crédits

Semestre 06

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 61 Marketing - 6	Unité d'enseignement				5 crédits
UE 62 Vente - 6	Unité d'enseignement				5 crédits

UE 64 Business développement - 4

Unité  
d'enseignement

10 crédits

UE 65 Relation client - 4

Unité  
d'enseignement

10 crédits