

**BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
EN ALTERNANCE
PARCOURS BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT
DE LA RELATION CLIENT**

IUT2 
Université Grenoble Alpes



Rythme d'alternance : **2 jours à l'IUT2 et 3 jours en entreprise**
Durée : **2 ans** (Possibilité de débiter le contrat dès le mois de juillet)
Lieu de formation : **Grenoble**

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Un diplôme national de **grade licence**,

1800h d'enseignement, **600h** de travail en mode projet,
22 à 26 semaines de stage ou alternance sur une année,



Une formation déclinée en **compétences métiers**,

Une formation théorique et pratique assurée par des
enseignants, enseignants-chercheurs et experts-métiers,

Une préparation au **travail en équipe, en mode projet**,
à l'**utilisation de logiciels métiers**,



Des étudiants accompagnés et engagés dans la
construction de leur projet professionnel,

L'appartenance à l'Université Grenoble Alpes permettant
l'accès à de nombreux services étudiants (social, culture,
handicap, restauration).

DIPLOME NATIONAL NIVEAU 6 - RNCP : 35357 - CODE DIPLOME : 25131202

EN TANT QU'APPRENTI



- **35h** de travail/semaine
- **5 semaines** de congés payés/an
- **Rémunération** mensuelle
- Régime de **sécurité sociale**

- **Gratuité** des frais de formation
- Prêt d'**ordinateur portable**
- Aide au **logement**

JE SUIS FORMÉ POUR (F/H)

- 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

J'ASSURE LES FONCTIONS DE (F/H)

- Commercial
- Conseiller clientèle

- Gestionnaire de portefeuille client
- Technico-commercial

LES PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

Fonctionnement de l'entreprise

- Environnement économique international
- Stratégie d'entreprise
- Marketing B2B
- Marketing des services
- Analyse financière
- Droit des activités commerciales
- Anglais appliqué au commerce

Relation client

- Fondamentaux de la relation client
- Nouveaux comportements des clients
- Entretien de vente
- Rôle du vendeur et de l'acheteur
- Relation client omnicanal

Management d'équipe

- Tableaux de bord commerciaux
- Management et pilotage de l'équipe commerciale
- Développement des pratiques managériales
- Management des comptes-clés



Contact de la formation :
iut2-TC@univ-grenoble-alpes.fr

Contact Formation Continue et Apprentissage :
iut2-fca@univ-grenoble-alpes.fr