

Business développement et management de la relation client (BUT 3, Amiens)

Techniques de commercialisation (Amiens)

Compétences

Le BUT Techniques de Commercialisation apporte en outre des compétences communes en marketing, en vente et en communication. Maîtrisant les méthodes d'études marketing, notre diplômé sait analyser un marché ou une entreprise et faire des recommandations stratégiques et opérationnelles. Connaissant les enjeux de la communication commerciale, il peut construire un plan de communication pertinent et le mettre en œuvre. Enfin, exercé aux techniques de négociation, il sait prospecter et mener des entretiens commerciaux adaptés aux divers interlocuteurs.

Compétences communes aux 4 parcours :

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale

4 Parcours au choix :

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (parcours proposé en alternance)
- Business international : achat et vente
- Marketing et management du point de vente (parcours proposé en alternance)
- Business développement et management de la relation client (parcours proposé en alternance)
- Stratégie de marque et événementiel

Conditions d'accès

Le recrutement s'effectue sur dossier via la procédure Parcoursup.

Peuvent postuler:

Une mixité de bacheliers généraux et technologiques :

Bac général

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

EN ALTERNANCE

Informations pratiques

Lieux de la formation

Institut Universitaire de
Technologie d'Amiens

Volume horaire (FC)

462

Capacité d'accueil

180

Contacts Formation Initiale

Plus d'informations

Institut Universitaire de
Technologie d'Amiens

Avenue des Facultés Le Bailly
80025 Amiens Cedex 1
France

Les spécialités les plus adaptées sont :

- Sciences Économiques et Sociales
 - Mathématiques (ou mathématiques complémentaires en option)
 - Numériques et Sciences Informatiques
 - Histoire Géographie Géopolitiques et Sciences Politiques
 - Littératures Langues et Cultures Etrangères
- Les élèves dont le dossier est de qualité et qui relèvent d'autres spécialités pourront être admis en fonction de leur motivation et résultats académiques.

<https://iut-amiens.u-picardie.fr/>

Bac Technologique

- STMG (toutes spécialités) Étudiants en premier cycle d'études supérieures – après une ou deux années de licence (L1 ou L2) après une ou deux années en classe préparatoire aux grandes écoles (CPGE ou «Prépa») après une ou deux années en premier cycle d'école d'ingénieur «Prépa intégrée»

Autres informations (FI)

A l'issue des 3 ans, obtention d'un diplôme d'État national, le Bachelor Universitaire de Technologie, de grade Licence (BAC+3).

Organisation

Organisation

La formation se déroule en **6 semestres** pour **un volume horaire de 1 800 heures** (avec en moyenne 30 heures par semaine) et permet d'acquérir 180 ECTS.

Les enseignements sont dispensés sous la forme de :

- **Ressources** : travaux dirigés (environ 28 étudiants) et de cours magistraux en amphithéâtre.
- **SAÉ** (Situation d'Apprentissage et d'Évaluation) : travaux en autonomie et stages (26 semaines réparties sur les 3 années d'études).

Les ressources et les SAÉ permettent d'acquérir des **compétences** dont l'acquisition est appréciée par contrôle continu pour chaque semestre.

Les enseignements sont assurés en partie par des universitaires ou des enseignants issus du secondaire et par des intervenants issus du monde professionnel.

L'assiduité à l'ensemble des activités pédagogiques est obligatoire.

La formation est proposée à **temps plein** et en **alternance** :

- En deux ans, les 2^{ème} et 3^{ème} année de B.U.T.
- En un an, la 3^{ème} année de B.U.T.

Modalités de l'alternance

L/M/M en entreprise

J/V à l'IUT

Contrôle des connaissances

Le B.U.T. répond aux exigences du contrôle continu. Le contrôle continu implique une assiduité de l'étudiant qui collecte des notes obtenues

par différents types de travaux en classe, de travaux personnels ou en groupe, et d'applications professionnelles.

Les compétences seront évaluées à travers des mises en situation permettant de juger de la capacité de l'étudiant à mobiliser les connaissances acquises dans une mise en situation professionnelle donc un savoir-agir contextualisé.

Responsable(s) pédagogique(s)

Programmes

A savoir

Niveau d'entrée : Niveau IV (BP, BT, Baccalauréat professionnel ou technologique)

Niveau de sortie : Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)

Prix total TTC : 9400/an

Conditions d'accès FC

- Personnes en reprise d'études, salariés, demandeurs d'emploi, VAE, ...
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau bac + 2

Modalités de recrutement (FC)

Sélection sur Dossier PARCOURSUP+ et entretien

Calendrier et période de formation FC

Année universitaire

Références et certifications

Identifiant RNCP : 35354

Codes ROME : E1101 – Animation de site multimédia

E1103 – Communication

M1302 – Direction de petite ou moyenne entreprise

M1705 – Marketing

M1706 – Promotion des ventes

Codes FORMACODE : 34093 – Marketing digital

Codes NSF : 312 – Commerce, vente

Contacts Formation Continue

Estelle Laurent

03 22 53 40 74

estelle.laurent@u-picardie.fr

Avenue des Facultés Le Bailly

80025 Amiens Cedex 1

France

Le 01/09/2026