



Bachelor Universitaire de Technologie

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

PARCOURS

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (BDMRC) DANS LE SECTEUR VITIVINICOLE

Le département TC de l'IUT de Valence propose, dès la troisième année du Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.), le parcours Business Développement et Management de la Relation Client dans le secteur vitivinicole (BDMRC). Ce parcours permet à des étudiants d'occuper des postes de collaborateurs et/ou de managers de proximité sur des fonctions commerciales, de communication, de marketing, de la relation client et/ou de management pour répondre aux besoins de tout type d'organisation (entreprises, associations, administrations), de toutes tailles (Start-up, TPE, PME-PMI, ETI, GE) dans le secteur vitivinicole (producteur, négociant, grossiste, caviste, grande distribution). En partenariat avec l'Université du Vin, cette formation permet à l'étudiant d'obtenir un grade licence dans le domaine du business management et de la relation client dans le secteur vitivinicole.



Admission

- 2^{ème} année B.U.T. TC
- 2^{ème} année B.U.T. GEA ou GACO (ou autres spécialités moyennant acquisition de prérequis en Marketing, Vente et Communication commerciale)
- BTS dans le domaine du marketing, de la vente, de la communication commerciale, et/ou du management
- L2 Économie et Gestion (ou autres L2 moyennant acquisition de prérequis en Marketing, Vente et Communication commerciale)
- Possibilité de VAE
- Salariés titulaires d'un diplôme

Les admissions se font sur dossier, entretien et tests (sur les trois compétences communes et transverses du BUT TC - Marketing, Vente et Communication commerciale) via E-Candidat. Une expérience dans le secteur Vitivinicole est très fortement recommandée. Le nombre de places est limité à 15 étudiant.e.s.

Pour en savoir plus ou candidater :
www.iut-valence.fr



Poursuites études

- Master et Mastère
- Instituts d'Administration des Entreprises (IAE),
- Ecoles Supérieures de Commerce (ESC) et Ecoles de Management,
- Autres formations de l'enseignement supérieur.



Lieux de formation

La formation a lieu à l'IUT de Valence (4 jours par semaine) et à l'Université du Vin de Suze la Rousse (1 jour par semaine).

Compétences

L'enseignement s'articule autour de **deux compétences communes et transverses à tous les parcours de TC**. Elles permettent de favoriser (ou garantir) une meilleure interaction entre contenus de formation et mises en situation professionnelle.

MARKETING

Conduire les actions Marketing

VENTE

Vendre une offre commerciale

Au sein du parcours BDMRC dans le secteur vitivinicole, **deux compétences spécifiques** s'ajoutent pour développer et approfondir les compétences spécifiques au développement d'activité et au management de la relation client.

BUSINESS DÉVELOPPEMENT

Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation

RELATION CLIENT

Manager la relation client

Apprentissages critiques

A l'issue de la formation BUT, un(e) étudiant(e) est capable de :

Agir en tant que membre de l'équipe commerciale

- Réaliser un diagnostic avant la mise en place d'actions commerciales
- Mesurer l'importance du choix des cibles commerciales
- Travailler en équipe tout en respectant le rôle de chacun
- Adapter l'offre à une demande client

Agir en tant que responsable de l'équipe commerciale

- Mettre en œuvre la stratégie marketing et commerciale au sein de l'équipe
- Fédérer les équipes autour de la réussite des objectifs marketing et commerciaux
- Co-construire une offre en collaboration avec les parties prenantes concernées

Agir en tant que membre de l'équipe relation client

- Intégrer la satisfaction client dans la réussite de la relation commerciale et la réputation de l'entreprise
- Piloter sa relation client au moyen d'indicateurs
- Traiter les réclamations client pour optimiser l'activité
- Exploiter de façon pertinente les outils de la relation client

Agir en tant que responsable de l'équipe relation client

- Asseoir la réussite de la relation client sur la cohérence globale de l'organisation
- Optimiser l'expérience client par la mise en place d'un processus d'amélioration continue
- Contribuer à la diffusion de la culture client au sein de l'organisation
- Faire évoluer les outils de la relation client



Bachelor Universitaire de Technologie

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

PARCOURS

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (BDMRC) DANS LE SECTEUR VITIVINICOLE

Mises en situation professionnelle

- Une **alternance en entreprise** d'une année qui permet une immersion dans le monde professionnel et une rapide intégration dans les entreprises.
- Des **Situations d'Apprentissage et d'Evaluation (SAE) réalisées** tout au long de l'année. Ces SAE ont pour objectif de permettre à l'étudiant(e) de s'exercer à mettre en pratique les concepts enseignés dans le cadre de sa formation. Conduites par les étudiant(e)s, ces SAE sont réalisées en étroite collaboration avec le tissu socio-économique du secteur vitivinicole. Elles représentent 40% de la formation.

En résumé, le BUT BDMRC dans le secteur vitivinicole sur les trois ans, c'est :

- 1800 heures d'enseignements, encadrées par une équipe pédagogique mixte.
- 600 heures de projets tutorés (travail en autonomie).
- Une année d'alternance.
- Une formation reconnue et des compétences recherchées par les entreprises.

Débouchés

- Responsable des ventes, animateur des ventes, administrateur des ventes de produits vitivinicoles,
- Assistant commercial, Délégué commercial, Technico-commercial, Chargé d'études commerciales, Cadre commercial dans le secteur vitivinicole,
- Responsable service et relation client dans le secteur vitivinicole,
- Assistant marketing, Chargé d'études marketing dans le secteur vitivinicole,
- Gestionnaire de la promotion des ventes de produits vitivinicoles,
- Développeur d'activités vitivinicoles,
- Chargé ou Conseiller clientèle dans le secteur vitivinicole.

Enseignement

RESSOURCES et SAE	COMPETENCES				HEURES
	MARKETING	VENTE	BUSINESS DEVELOPPEMENT	RELATION CLIENT	
SEMESTRE 5					
R5.01 Stratégie d'entreprise vitivinicole 1	x				16
R5.02 Négociateur dans le contexte vitivinicole 1		x			16
R5.03 Financement et régulation de l'économie - Connaissance du secteur vitivinicole	x			x	12
R5.04 Droit des activités commerciales vitivinicole	x	x			12
R5.05 Analyse financière appliquée aux entreprises vitivinicoles	x	x	x		12
R5.06 Anglais appliqué au commerce dans le secteur vitivinicole	x	x	x	x	12
R5.07 LVB appliquée au commerce	x	x	x	x	12
R5.08 Expression, Communication et Culture	x	x	x	x	16
R5.09 Projet Personnel et Professionnel	x	x	x	x	8
R5.BDMRC.10 RNC appliquées au business développement et au management des entreprises vitivinicoles			x	x	12
R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales au sein des entreprises vitivinicoles			x		20
R5.BDMRC.12 Management de la valeur client dans le secteur vitivinicole				x	20
R5.BDMRC.13 Marketing des services appliqué au secteur vitivinicole				x	21
R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale des entreprises vitivinicoles			x		20
Portefolio S5 (Assiduité requise mais non évaluée)	x	x	x	x	16
SAÉ5.BDMRC.01 Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise vitivinicole (dégustation, œnologie, viticulture)	x	x	x	x	64
SEMESTRE 6					
R6.01 Stratégie d'entreprise vitivinicole 2	x				12
R6.02 Négociateur dans des contextes vitivinicole 2		x			12
R6.BDMRC.03 Management des comptes-clients (KAM) dans le secteur vitivinicole			x		16
R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients dans le secteur vitivinicole				x	12
Portefolio S6	x	x	x	x	16
Alternance (BDMRC) Business Développement et Management de la relation client	x	x	x	x	16



A l'IUT de Valence

51 rue Barthélemy de Laffemas - BP29 - 26901 Valence Cedex 9
Tél. 04 75 41 88 29



iutvalence-tc-secretariat@univ-grenoble-alpes.fr  www.iut-valence.fr



A l'Université du vin de Suze-la-Rousse

Sophie Romain Tél. 04 75 97 21 30  sophie.romain@universite-du-vin.com