

**A partir de la 2^{ème} année BUT TC,
choisir entre :**

- l'apprentissage (APP) ou la formation initiale (FI)**
- 2 parcours de spécialisation possibles**

Choisir l'alternance en 2^{ème} et 3^{ème} année

BUT TC, c'est :

- **en 2^{ème} année** : 2 semaines en entreprise / 2 ou 3 semaines à l'IUT de septembre à avril, puis en continu dans l'entreprise jusqu'à la fin du contrat.
- **en 3^{ème} année** : 2 semaines en entreprise / 2 semaines à l'IUT de septembre à janvier, puis en continu dans l'entreprise jusqu'à la fin du contrat.

Choisir l'un des 2 parcours de spécialisation proposés en BUT TC à Issoudun :

- Parcours « **Business Développement et Management de la Relation Client** » (BDMRC) :
- Parcours « **Stratégie de Marque et Evènementiel** » (SME) :

Ces 2 parcours sont possibles quel que soit le statut de l'étudiant (en apprentissage ou en formation initiale)

- Parcours « **Business Développement et Management de la Relation Client** » (BDMRC) :

- participer à la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise
- manager la relation client

« 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. Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation »
(Programme Pédagogique National BUT TC)

Parcours BDMRC : quelques exemples de métiers ciblés

→ *tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client, principalement dans les secteurs suivants : banque, assurance, immobilier, automobile, industrie, grande distribution.*

assistant commercial

assistant marketing

responsable export

conseiller commercial

chargé de clientèle (national / international)

acheteur (national / international)

gestionnaire de portefeuille clients

chef de rayon

chef de secteur

business developer

etc...

- Parcours « **Stratégie de Marque et Évènementiel** » (SME) :

- élaborer une identité de marque

- manager un projet évènementiel

« Les diplômés ayant suivi le parcours stratégie de marque et évènementiel exerceront les métiers du management de la marque et de l'évènementiel dans tout type d'organisation. Ils contribueront au rayonnement de la marque, à sa valorisation, et apporteront leurs compétences dans le pilotage et la réalisation des projets évènementiels » (Programme Pédagogique National BUT TC)

Parcours SME : quelques exemples de métiers ciblés

→ *tous les métiers de la gestion et du développement d'une marque : marque de vêtement, automobile, produit alimentaire, produit culturel, luxe,... et de la mise en place de projets évènementiels : mariages, salons professionnels, évènements d'entreprise, évènements culturels, festivals,...*

chef de marque

activateur de marque

manager réseau

chargé de marketing d'influence

influenceur de ventes

responsable de marketing de marque (brand manager)

chargé de communication

chargé des partenariats

chargé des relations publiques

consultant en organisation d'évènements

chargé de projet évènementiel

etc...

**BUT TC : les cours en BUT2 et BUT3
selon le parcours BDMRC / SME**

S3 : Cours communs aux 2 parcours BDMRC et SME :

Marketing mix 2

Entretien de vente

Principes de la communication digitale

Etudes marketing 3

Environnement économique international

Droit des activités commerciales 1

Techniques Quantitatives et représentations 3

Tableau de bord commercial

Psychologie du travail

Anglais 3

LVB : Espagnol / Allemand / Chinois 3

Ressources numériques 3

Expression, communication et culture 3

PPP 3

SAE : Pilotage d'un projet

SAE : Portfolio 3

S3 : Cours spécifiques au parcours BDMRC :

Marketing BtoB

Fondamentaux de la relation client

SAE : Démarche de création / reprise d'entreprise

SAE : Développement d'une expertise commerciale

S3 : Cours spécifiques au parcours SME :

Marketing de l'évènementiel 1

Fondamentaux de la communication de marque

SAE : Démarche de création d'entreprise dans l'évènementiel ou la communication

SAE : Création d'un évènement comme outil de branding

S4 : Cours communs aux 2 parcours BDMRC et SME :

Stratégie marketing

Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur

Conception d'une campagne de communication

Droit du travail

Anglais 4

LVB : Espagnol / Allemand / Chinois 4

Expression, communication et culture 4

PPP 4

SAE : Evaluation de la performance d'un projet

SAE : Pilotage commercial d'une organisation

SAE : Portfolio 4

S4 : Cours spécifiques au parcours BDMRC :

Relation client omnicanale

Fondamentaux du management de l'équipe commerciale

SAE : Elaborer un plan d'actions commercial et relationnel

SAE : Stage BDMRC (2 mois à partir de mi-avril) pour les étudiants en FI

S4 : Cours spécifiques au parcours SME :

Relations publiques et relations presse

Organisation et logistique 1

Gestion commerciale 1

SAE : Organiser un évènement comme outil de branding

SAE : Stage SME (2 mois à partir de mi-avril) pour les étudiants en FI

S5 : Cours communs aux 2 parcours BDMRC et SME :

Stratégie d'entreprise 1

Négociation dans des contextes spécifiques 2

Financement et régulation de l'économie

Droit des activités commerciales 2

Analyse financière

Anglais 5

LVB : Espagnol / Allemand / Chinois 5

Expression, communication et culture 5

PPP 5

SAE : Portfolio 5

S5 : Cours spécifiques au parcours BDMRC :

RCN appliquées au business développement et à la relation client
Développement des pratiques managériales
Management de la valeur client
Marketing des services
Pilotage de l'équipe commerciale

SAE : Mettre en œuvre et piloter la stratégie client d'une entreprise

S5 : Cours spécifiques au parcours SME :

RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'évènementiel
Stratégie de développement de marque 1
Marketing digital de la marque
Gestion commerciale 2
Organisation et logistique 2
Conception graphique
Marketing de l'évènementiel 2

SAE : Projet de communication événementielle

S6 : Cours communs aux 2 parcours BDMRC et SME :

Stratégie d'entreprise 2

Négociier dans des contextes spécifiques 2

SAE : Portfolio 6

S6 : Cours spécifiques au parcours BDMRC :

Management des comptes clés (KAM)

Nouveau comportements des clients

SAE : Stage BDMRC (4 à 6 mois à partir de février) pour les étudiants en FI

S6 : Cours spécifiques au parcours SME :

Stratégie de développement de marque 2

Evènementiel sectoriel

SAE : Stage SME (4 à 6 mois à partir de février) pour les étudiants en FI

**BUT TC préparé à Issoudun : en
complément du Programme National
BUT TC, 3 options sont proposées à
partir de la 2^{ème} année :**

→ ***option Commerce International, associée au parcours BDMRC***

- Pour développer les outils à l'international
- Développement international de l'entreprise
- Le plan marketing international, les achats à l'international



→ *option Évènementiel Musical, associée au parcours SME*

- Pour mieux comprendre l'organisation, la communication et la diffusion dans le secteur évènementiel musical : Festivals, concerts, tournées, showcases,...
- Sorties pédagogiques : Printemps de Bourges (Organisation d'un festival), Concerts, rencontres avec les organisateurs et les artistes
- Stage Festival de musique, société de production, ... en France / à l'étranger



*Concert de Checler,
Novembre 2022*

→ ***option Luxe, ouverte aux 2 parcours, sur sélection :***

- Pour découvrir l'univers des Marques de Luxe, Aéro Design, Immobilier de prestige, Hôtellerie de Luxe,...
- Sorties pédagogiques : Visites d'entreprises, Déplacements à Paris, Projet de Voyage à Londres en S5 (balades guidées, dégustations,...)



*Hôtel Georges V, Paris
Décembre 2022*



*Rencontre Immobilier de
prestige, Octobre 2022*