

BUT TC parcours Business développement et management de la relation client - Castres



Diplôme
BUT



**Domaine(s)
d'étude**
Administration,
Droit de
l'entreprise,
Commerce,
Comptabilité /
Contrôle - Audit,
Finance



Accessible en
Formation
initiale,
Formation
continue



Établissements
Université
Toulouse III -
Université de
Toulouse

Présentation

Les formations BUT se déroulent sur 3 ans (6 semestres) et correspondent à 180 crédits européens (ECTS).

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation permet d'acquérir les connaissances et les compétences

nécessaires aux techniques de vente. Il forme des techniciennes supérieures et des techniciens supérieurs qui pourront occuper des postes polyvalents et autonomes dans les services commerciaux des entreprises industrielles et dans les entreprises de distribution et de service. Ils peuvent exercer aussi dans le secteur de la communication et du marketing.

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.

Admission

Conditions d'admission

L'accès en première année de BUT se fait via Parcoursup.

L'accès en cours de cursus de BUT (semestre 2, 2 et 3 année) est également possible, sur dossier et sous réserve de places disponibles : plus d'informations sur <https://iut.univ-tlse3.fr/passerelle-reorientation>

Pré-requis obligatoires

Le recrutement vise des publics variés :

50% de bacs technologiques (les inscrits sont principalement issus de la filière STMG).

50% de bacs généraux et autres (les inscrits ont majoritairement choisi en Terminale les EDS Sciences Économiques et Sociales,

Mathématiques, Langues, littératures et cultures étrangères et régionales, Histoire-Géographie, Géopolitique et Sciences politiques).

Infos pratiques

Lieu(x)

Castres

En savoir plus

Lien vers le site du diplôme

<https://www.univ-tlse3.fr/decouvrir-nos-diplomes/but-tc-parcours-business-developpement-et-management-de-la-relation-client-castres>