

Business développement et management de la relation client

- ▶ formation initiale
- ▶ formation en alternance

Durée : 2 ans



Programme

Deuxième année

Semestre 3

Moyenne SAE

- SAE 3.BDMRC.03 - Développement d'une expertise commerciale
- SAE 3.01 - Pilotage d'un projet
- SAE 3.02 - Portfolio S3
- SAE 3.BDMRC.03 - Démarche de création ou reprise entreprise

Moyenne ressources

- R 3.12 - Ressources et culture numériques 3
- R 3.03 - Principes de la communication digitale
- R 3.04 - Etudes marketing 3
- R 3.07 - Techniques quantitatives et représentations 3
- R 3.BDMRC.16 - Fondamentaux de la relation client
- R 3.06 - Droit des activités commerciales 1
- R 3.09 - Psychologie sociale du travail
- R 3.11 - LVB appliquée au commerce 3
- R 3.BDMRC.15 - Marketing B2B
- R 3.05 - Environnement économique international
- R 3.08 - Tableau de bord commercial
- R 3.10 - Anglais appliqué au commerce 3
- R 3.13 - Expression communication Culture 3
- R 3.01 - Marketing Mix-2
- R 3.02 - Entretien de vente
- R 3.14 - PPP 3

Semestre 4

Moyenne SAE

- SAE 4.06 - Stage BDMRC
- SAE 4.05 - Portfolio S4
- SAE 4.BDMRC.03 - Elaboration d'un plan d'actions commercial
- SAE 4.06 - GRAND Oral
- SAE 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation
- SAE 4.01 - Evaluation de la performance du projet

Moyenne ressources

- R 4.01 - Stratégie marketing

- R 4.03 - Conception d'une campagne de communication
- R 4.BDRC.11 - Relation client omnicanal
- R 4.02 - Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur
- R 4.05 - Anglais appliquée au commerce 4
- R 4.07 - Expression communication culture 4
- R 4.08 - PPP 4
- R 4.BDMRC.09 - Fondamentaux du management de l'équipe com.
- R 4.06 - LVB appliquée au commerce 4
- R 4.04 - Droit du travail

Blocs Compétences

Communication commerciale

- UE 4.3 6 ECTS
- UE 3.3 7 ECTS

Vente

- UE 4.2 6 ECTS
- UE 3.2 7 ECTS

Participer à la stratégie marketing et commerciale

- UE 3.4 4 ECTS
- UE 4.4 6 ECTS

Manager la relation client

- UE 3.5 4 ECTS
- UE 4.5 6 ECTS

Marketing

- UE 4.1 6 ECTS
- UE 3.1 8 ECTS

Troisième année

Semestre 5

Moyenne Ressources

- R 5.06 - Analyse financière
- R 5.07 - LVB appliquée au commerce 5
- R 5.03 - Financement et régulation de l'économie
- R 5.08 - Expression communication culturelle 5
- R 5.BDMRC.11 - Développement pratiques managériales
- R 5.02 - Négocier dans des contextes spécifiques 1
- R 5.05 - Anglais appliqué au commerce 5
- R 5.04 - Droit des activités commerciales 2
- R 5.09 - PPP 5

- R 5.BDMRC.12 - Management de la valeur client
- R 5.BDMRC.13 - Marketing des services
- R 5.BDMRC.10 - RCN appliquées au business développement
- R 5.01 - Stratégie d'entreprise 1
- R 5.BDMRC.14 - Pilotage de l'équipe commerciale

Moyenne SAE

- SAE 5.01 - Portfolio S5
- SAE 5.BDMRC.01 - Mise en oeuvre et pilotage stratégie client

Semestre 6

Moyenne SAE

- SAE 6.03 - Grand oral
- SAE 6.02 - Portfolio
- SAE 6.01 - Stage business développement et management

Moyenne Ressources

- R 6.01 - Stratégie d'entreprise 2
- R 6.BDMRC.04 - Nouveaux comportements des clients
- R 6.BDMRC.03 - Management des comptes-clés (KAM)
- R 6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques 2

Blocs compétences

Marketing

- | | |
|----------|--------|
| - UE 5.1 | 8 ECTS |
| - UE 6.1 | 5 ECTS |

Vente

- | | |
|----------|--------|
| - UE 6.2 | 5 ECTS |
| - UE 5.2 | 8 ECTS |

Relation client

- | | |
|----------|---------|
| - UE 5.4 | 7 ECTS |
| - UE 6.4 | 10 ECTS |

Business développement

- | | |
|----------|---------|
| - UE 5.4 | 7 ECTS |
| - UE 6.4 | 10 ECTS |

Contacts

Responsables de la formation 2ème année FI :
Cristophe Profeta✉ christophe.profeta@univ-evry.fr et
Pascal Azzi✉ pascal.azzi@univ-evry.fr

Responsables de la formation 2ème année FA :
Béatrice Martin✉ beatrice.martin@univ-evry.fr et Azdin
Gadami✉ azdin.gadami@univ-evry.fr

Responsable de la 3ème année FI et FA : Eric
Julienne✉ eric.julienne@univ-evry.fr