

# BUT 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE

## TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

PARCOURS BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT  
ORIENTATION BANQUE, ASSURANCE, FINANCE

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation prépare les étudiants à répondre aux exigences du secteur bancaire et assurantiel en développant des compétences clés :

- Gestion des relations et techniques commerciales,
- Conduite d'actions marketing,
- Vente et communication d'une offre commerciale adaptée.

## ATOUTS DE LA FORMATION

- Un réseau solide : partenariat avec toutes les enseignes bancaires d'Amiens et de Picardie, appuyé par DIFCAM.
- Un apprentissage immersif : 50 % des cours assurés par des professionnels, pour une connexion directe avec le terrain.
- Une alternance complète : formation exclusivement en apprentissage ou professionnalisation, alliant théorie et pratique en entreprise.
- Des débouchés attractifs : un secteur dynamique offrant de réelles perspectives d'évolution et d'emploi durable.

## CONDITIONS D'ACCÈS

Capacité d'accueil : 30 étudiants.

Conditions requises :

- Répondre aux critères universitaires d'admissibilité.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise bancaire ou une agence d'assurance.

Public éligible :

- Diplômés Bac +2 : BUT (Techniques de Commercialisation, GEA) ou BTS (Banque, MCO, NDRC, SAM, Assurance, Immobilier).
- Étudiants en Licence : après validation de quatre semestres en Sciences économiques, gestion, AES ou droit.
- Professionnels en reconversion ou en formation continue, selon conditions spécifiques.

## RYTHME DE LA FORMATION

- Alternance : 1 semaine en entreprise / 1 semaine en cours.
- Volume total : 460 heures, dont :
- 375 heures d'enseignements dispensés par des universitaires et professionnels,
- 85 heures dédiées à des projets concrets pour développer des compétences pratiques.

**Procédure de recrutement**  
Plateforme eCandidat de l'Université  
de Picardie Jules Verne  
**Campagne de recrutement à partir du**  
1<sup>er</sup> Mars

RNCP35357

# BUT 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE

## TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

PARCOURS BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT  
ORIENTATION BANQUE, ASSURANCE, FINANCE

### MISSIONS

- Gestion de portefeuille : suivi de 300 à 700 clients avec une relation de confiance durable.
- Accompagnement personnalisé : propositions adaptées en épargne, financements et investissements.
- Vente et conseil : commercialisation de produits financiers avec expertise et proximité.
- Compétences clés : maîtrise de la fiscalité, du droit, de la finance et des marchés pour répondre aux besoins des clients et assurer la réussite de leurs projets.

### PROFIL

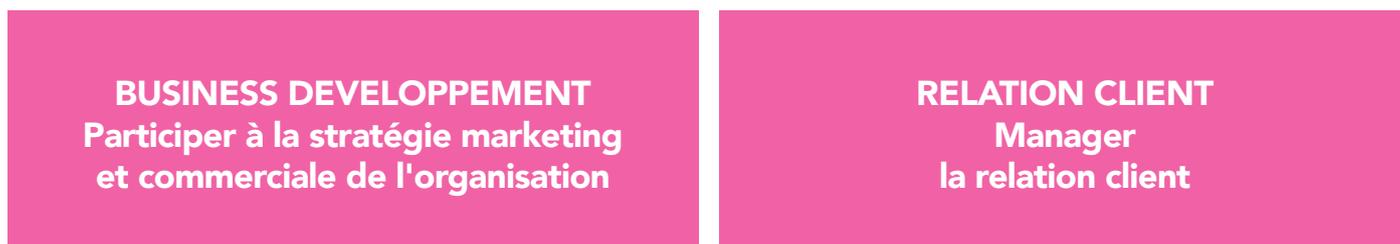
- Aisance relationnelle : créer des liens de confiance.
- Écoute et disponibilité : comprendre et répondre aux besoins.
- Rigueur et organisation : gérer les priorités efficacement.
- Négociation et persuasion : convaincre et fidéliser.
- Culture du résultat : atteindre les objectifs.
- Des atouts clés pour réussir dans les secteurs bancaire et assurantiel.

### COMPÉTENCES

L'enseignement repose sur trois compétences communes aux parcours de Techniques de Commercialisation (TC), favorisant l'articulation entre théorie et mise en pratique en milieu professionnel.



Le parcours BUT3 BDMRC, orientation Banque, Assurance, Finance intègre deux compétences spécifiques pour approfondir le développement d'activité et la gestion de la relation client.



### INSERTION PROFESSIONNELLE OU POURSUITE D'ÉTUDES

- Poursuites d'études : Master, Mastère, IAE, Écoles de Commerce et de Management, ou autres formations supérieures.
- Insertion professionnelle : postes variés dans la banque et l'assurance, tels que Conseiller clientèle, Animateur des ventes, Chargé d'études commerciales, ou encore Cadre commercial. Les diplômés peuvent également évoluer vers des rôles spécialisés en gestion et développement de produits et services financiers.