BAC+3 (niveau 6) - RNCP 41621

BUT Techniques de commercialisation : Business développement et management de la relation client

Détails du programme par partenaire pédagogique

Code interne	Région	Ville	Partenaire pédagogique (organisme certificateur)	Durée et rythme	Méthodes pédagogiques	Modalités d'évaluation	Site du partenaire	Moyens pédagogiques (spécificités locales)	Moyens techniques (spécificités locales)	Moyens humains et d'encadrement (spécificités locales)	Déroulement (spécificités locales)	Suivi (spécificités locales)	Évaluation finale (spécificités locales)
6953688	**Est**	Auxerre	IUT Auxerre	• 12 mois - 420 heures • Rentrée : septembre 2026 • L'action se déroule en alternance sur la durée du contrat d'apprentissage, au rythme de trois semaines en entreprise puis une semaine de formation à l'université. Le calendrier des périodes en centre et en entreprise est communiqué à l'apprenti et à l'employeur avant le démarrage de la formation.	• Moyens pédagogiques : séquences en présentiel sur le site de formation de l'IUT Auxerre et, le cas échéant, séquences à distance . cours magistraux et travaux dirigés . études de cas sectorielles . mises en situation professionnelle . projet tutoré ou mémoire . modules en ligne sur la réglementation du secteur . ressources pédagogiques de l'Université Bourgogne Europe et accès à son environnement numérique de travail.	• L'action de formation est certifiante. Les modalités d'évaluation sont fixées par l'Université Bourgogne Europe dans le respect du référentiel national d'évaluation et de son règlement des études : contrôle continu, travaux écrits, mises en situation professionnelle et travail de fin de parcours soutenu devant un jury. Chaque bloc de compétences validé donne lieu à l'attribution des crédits ECTS correspondants. Le jury de diplôme délibère sur la base des résultats obtenus. En cas de validation, le bachelor universitaire de technologie mention Techniques de commercialisation, parcours Business développement et management de la relation client (RNCP41621, niveau 6) est délivré par l'Université Bourgogne Europe au nom du ministre chargé de l'Enseignement supérieur. En cas de validation partielle, une attestation des blocs de compétences acquis est établie. Dans tous les cas, le certificat de réalisation est établi par le CFA et transmis à l'opérateur de compétences.	iutdijon.u-bourgogne.fr	• Moyens pédagogiques : séquences en présentiel sur le site de formation de l'IUT Auxerre et, le cas échéant, séquences à distance . cours magistraux et travaux dirigés . études de cas sectorielles . mises en situation professionnelle . projet tutoré ou mémoire . modules en ligne sur la réglementation du secteur . ressources pédagogiques de l'Université Bourgogne Europe et accès à son environnement numérique de travail.	• Moyens techniques : salles de cours et de travaux dirigés équipées . salles informatiques . environnement numérique de travail et plateforme pédagogique de l'Université Bourgogne Europe . outil de classe virtuelle . accès aux ressources documentaires de l'établissement . plateforme de formation à distance et base documentaire réglementaire DIFCAM.	• Moyens humains : enseignants et enseignants-chercheurs de l'Université Bourgogne Europe . intervenants professionnels du secteur bancaire et financier . responsable pédagogique désigné par l'établissement . chargé de programme DIFCAM référent . référent handicap et référent mobilité DIFCAM . équipe administrative et de gestion . maître d'apprentissage désigné par l'employeur.	• L'action de formation est réalisée en alternance sur la durée du contrat d'apprentissage. Elle se déroule en présentiel et/ou à distance et est structurée autour des 10 blocs de compétences énoncés au contenu de l'action. Le règlement intérieur du CFA, remis à l'apprenti à son entrée en formation, et le règlement des études de l'Université Bourgogne Europe sont opposables pendant toute la durée du parcours.	• Le suivi de l'exécution de l'action est assuré par : émargement par demi-journée pour les séquences en présentiel, sous forme papier ou électronique . relevés de connexion et traçabilité d'activité pour les séquences à distance . livret d'apprentissage co-renseigné par le maître d'apprentissage et le référent pédagogique . entretiens tripartites périodiques et visites en entreprise . évaluations formatives intermédiaires et bilans de période . relevés de notes et procès-verbaux de jury transmis par l'établissement certificateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par chaque apprenti en fin de formation. La traçabilité administrative et pédagogique est assurée dans netYPAREO.	• L'action de formation est certifiante. Les modalités d'évaluation sont fixées par l'Université Bourgogne Europe dans le respect du référentiel national d'évaluation et de son règlement des études : contrôle continu, travaux écrits, mises en situation professionnelle et travail de fin de parcours soutenu devant un jury. Chaque bloc de compétences validé donne lieu à l'attribution des crédits ECTS correspondants. Le jury de diplôme délibère sur la base des résultats obtenus. En cas de validation, le bachelor universitaire de technologie mention Techniques de commercialisation, parcours Business développement et management de la relation client (RNCP41621, niveau 6) est délivré par l'Université Bourgogne Europe au nom du ministre chargé de l'Enseignement supérieur. En cas de validation partielle, une attestation des blocs de compétences acquis est établie. Dans tous les cas, le certificat de réalisation est établi par le CFA et transmis à l'opérateur de compétences.

Code interne	Région	Ville	Partenaire pédagogique (organisme certificateur)	Durée et rythme	Méthodes pédagogiques	Modalités d'évaluation	Site du partenaire	Moyens pédagogiques (spécificités locales)	Moyens techniques (spécificités locales)	Moyens humains et d'encadrement (spécificités locales)	Déroulement (spécificités locales)	Suivi (spécificités locales)	Évaluation finale (spécificités locales)
6847503	**Est**	Metz	IUT Metz	• 36 mois - 1528 heures • Rentrée : septembre 2026 • L'action se déroule en alternance sur la durée du contrat d'apprentissage, au rythme de deux semaines en entreprise puis deux semaines de formation à l'université. Le calendrier des périodes en centre et en entreprise est communiqué à l'apprenti et à l'employeur avant le démarrage de la formation.	• Moyens pédagogiques : séquences en présentiel sur le site de formation de l'IUT Metz et, le cas échéant, séquences à distance . cours magistraux et travaux dirigés . études de cas sectorielles . mises en situation professionnelle . projet tutoré ou mémoire . modules en ligne sur la réglementation du secteur . ressources pédagogiques de l'Université Lorraine et accès à son environnement numérique de travail.	• L'action de formation est certifiante. Les modalités d'évaluation sont fixées par l'Université Lorraine dans le respect du référentiel national d'évaluation et de son règlement des études : contrôle continu, travaux écrits, mises en situation professionnelle et travail de fin de parcours soutenu devant un jury. Chaque bloc de compétences validé donne lieu à l'attribution des crédits ECTS correspondants. Le jury de diplôme délibère sur la base des résultats obtenus. En cas de validation, le bachelor universitaire de technologie mention Techniques de commercialisation, parcours Business développement et management de la relation client (RNCP41621, niveau 6) est délivré par l'Université Lorraine au nom du ministre chargé de l'Enseignement supérieur. En cas de validation partielle, une attestation des blocs de compétences acquis est établie. Dans tous les cas, le certificat de réalisation est établi par le CFA et transmis à l'opérateur de compétences.	cfa.univ-lorraine.fr	• Moyens pédagogiques : séquences en présentiel sur le site de formation de l'IUT Metz et, le cas échéant, séquences à distance . cours magistraux et travaux dirigés . études de cas sectorielles . mises en situation professionnelle . projet tutoré ou mémoire . modules en ligne sur la réglementation du secteur . ressources pédagogiques de l'Université Lorraine et accès à son environnement numérique de travail.	• Moyens techniques : salles de cours et de travaux dirigés équipées . salles informatiques . environnement numérique de travail et plateforme pédagogique de l'Université Lorraine . outil de classe virtuelle . accès aux ressources documentaires de l'établissement . plateforme de formation à distance et base documentaire réglementaire DIFCAM.	• Moyens humains : enseignants et enseignants-chercheurs de l'Université Lorraine . intervenants professionnels du secteur bancaire et financier . responsable pédagogique désigné par l'établissement . chargé de programme DIFCAM référent . référent handicap et référent mobilité DIFCAM . équipe administrative et de gestion . maître d'apprentissage désigné par l'employeur.	• L'action de formation est réalisée en alternance sur la durée du contrat d'apprentissage. Elle se déroule en présentiel et/ou à distance et est structurée autour des 10 blocs de compétences énoncés au contenu de l'action. Le règlement intérieur du CFA, remis à l'apprenti à son entrée en formation, et le règlement des études de l'Université Lorraine sont opposables pendant toute la durée du parcours.	• Le suivi de l'exécution de l'action est assuré par : émargement par demi-journée pour les séquences en présentiel, sous forme papier ou électronique . relevés de connexion et traçabilité d'activité pour les séquences à distance . livret d'apprentissage co-renseigné par le maître d'apprentissage et le référent pédagogique . entretiens tripartites périodiques et visites en entreprise . évaluations formatives intermédiaires et bilans de période . relevés de notes et procès-verbaux de jury transmis par l'établissement certificateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par chaque apprenti en fin de formation. La traçabilité administrative et pédagogique est assurée dans netYPAREO.	• L'action de formation est certifiante. Les modalités d'évaluation sont fixées par l'Université Lorraine dans le respect du référentiel national d'évaluation et de son règlement des études : contrôle continu, travaux écrits, mises en situation professionnelle et travail de fin de parcours soutenu devant un jury. Chaque bloc de compétences validé donne lieu à l'attribution des crédits ECTS correspondants. Le jury de diplôme délibère sur la base des résultats obtenus. En cas de validation, le bachelor universitaire de technologie mention Techniques de commercialisation, parcours Business développement et management de la relation client (RNCP41621, niveau 6) est délivré par l'Université Lorraine au nom du ministre chargé de l'Enseignement supérieur. En cas de validation partielle, une attestation des blocs de compétences acquis est établie. Dans tous les cas, le certificat de réalisation est établi par le CFA et transmis à l'opérateur de compétences.

Code interne	Région	Ville	Partenaire pédagogique (organisme certificateur)	Durée et rythme	Méthodes pédagogiques	Modalités d'évaluation	Site du partenaire	Moyens pédagogiques (spécificités locales)	Moyens techniques (spécificités locales)	Moyens humains et d'encadrement (spécificités locales)	Déroulement (spécificités locales)	Suivi (spécificités locales)	Évaluation finale (spécificités locales)
6847542	**Ile-de-France**	Paris	IUT Paris Rives Seine	• 36 mois - 1920 heures • Rentrée : septembre 2026 • L'action se déroule en alternance sur la durée du contrat d'apprentissage, au rythme de une à deux semaines en formation et le reste en entreprise. Le calendrier des périodes en centre et en entreprise est communiqué à l'apprenti et à l'employeur avant le démarrage de la formation.	• Moyens pédagogiques : séquences en présentiel sur le site de formation de l'IUT Paris Rives Seine et, le cas échéant, séquences à distance . cours magistraux et travaux dirigés . études de cas sectorielles . mises en situation professionnelle . projets tutorés . modules en ligne sur la réglementation du secteur . ressources pédagogiques de l'Université Paris Cité et accès à son environnement numérique de travail.	• L'action de formation est certifiante. Les modalités d'évaluation sont fixées par l'Université Paris Cité dans le respect du référentiel national d'évaluation et de son règlement des études : contrôle continu, situations d'apprentissage et d'évaluation, portfolio et projets tutorés. Chaque bloc de compétences validé donne lieu à l'attribution des crédits ECTS correspondants. Le jury de diplôme délibère sur la base des résultats obtenus. En cas de validation, le bachelor universitaire de technologie (BUT) mention Techniques de commercialisation (RNCP41621, niveau 6) est délivré par l'Université Paris Cité au nom du ministre chargé de l'Enseignement supérieur. En cas de validation partielle, une attestation des blocs de compétences acquis est établie. Dans tous les cas, le certificat de réalisation est établi par le CFA et transmis à l'opérateur de compétences.	iutparis-seine.u-paris.fr	• Moyens pédagogiques : séquences en présentiel sur le site de formation de l'IUT Paris Rives Seine et, le cas échéant, séquences à distance . cours magistraux et travaux dirigés . études de cas sectorielles . mises en situation professionnelle . projets tutorés . modules en ligne sur la réglementation du secteur . ressources pédagogiques de l'Université Paris Cité et accès à son environnement numérique de travail.	• Moyens techniques : salles de cours et de travaux dirigés équipées . salles informatiques . environnement numérique de travail et plateforme pédagogique de l'Université Paris Cité . outil de classe virtuelle . accès aux ressources documentaires de l'Université Paris Cité . plateforme de formation à distance et base documentaire réglementaire DIFCAM.	• Moyens humains : enseignants et enseignants-chercheurs de l'Université Paris Cité . intervenants professionnels du secteur bancaire et financier . responsable pédagogique désigné par l'Université Paris Cité . chargé de programme DIFCAM référent . référent handicap et référent mobilité DIFCAM . équipe administrative et de gestion . maître d'apprentissage désigné par l'employeur.	• L'action de formation est réalisée en alternance sur la durée du contrat d'apprentissage. Elle se déroule en présentiel et/ou à distance et est structurée autour des 10 blocs de compétences énoncés au contenu de l'action. Le règlement intérieur du CFA, remis à l'apprenti à son entrée en formation, et le règlement des études de l'Université Paris Cité sont opposables pendant toute la durée du parcours.	• Le suivi de l'exécution de l'action est assuré par : émargement par demi-journée pour les séquences en présentiel, sous forme papier ou électronique . relevés de connexion et traçabilité d'activité pour les séquences à distance . livret d'apprentissage co-renseigné par le maître d'apprentissage et le référent pédagogique . entretiens tripartites périodiques et visites en entreprise . évaluations formatives intermédiaires et bilans de période . relevés de notes et procès-verbaux de jury transmis par l'établissement certificateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par chaque apprenti en fin de formation. La traçabilité administrative et pédagogique est assurée dans netYPAREO.	• L'action de formation est certifiante. Les modalités d'évaluation sont fixées par l'Université Paris Cité dans le respect du référentiel national d'évaluation et de son règlement des études : contrôle continu, situations d'apprentissage et d'évaluation, portfolio et projets tutorés. Chaque bloc de compétences validé donne lieu à l'attribution des crédits ECTS correspondants. Le jury de diplôme délibère sur la base des résultats obtenus. En cas de validation, le bachelor universitaire de technologie (BUT) mention Techniques de commercialisation (RNCP41621, niveau 6) est délivré par l'Université Paris Cité au nom du ministre chargé de l'Enseignement supérieur. En cas de validation partielle, une attestation des blocs de compétences acquis est établie. Dans tous les cas, le certificat de réalisation est établi par le CFA et transmis à l'opérateur de compétences.

Code interne	Région	Ville	Partenaire pédagogique (organisme certificateur)	Durée et rythme	Méthodes pédagogiques	Modalités d'évaluation	Site du partenaire	Moyens pédagogiques (spécificités locales)	Moyens techniques (spécificités locales)	Moyens humains et d'encadrement (spécificités locales)	Déroulement (spécificités locales)	Suivi (spécificités locales)	Évaluation finale (spécificités locales)
6951185	**Nord**	Amiens	IUT Amiens	• 12 mois - 460 heures • Rentrée : septembre 2026 • L'action se déroule en alternance sur la durée du contrat d'apprentissage au rythme d'une semaine en formation et trois semaines en entreprise	• Moyens pédagogiques : séquences en présentiel sur le site de formation de l'IUT Amiens et, le cas échéant, séquences à distance . cours magistraux et travaux dirigés . études de cas sectorielles . mises en situation professionnelle . projet tutoré ou mémoire . modules en ligne sur la réglementation du secteur . ressources pédagogiques de l'Université Picardie Jules Verne et accès à son environnement numérique de travail.	• L'action de formation est certifiante. Les modalités d'évaluation sont fixées par l'Université Picardie Jules Verne dans le respect du référentiel national d'évaluation et de son règlement des études : contrôle continu, travaux écrits, mises en situation professionnelle et travail de fin de parcours soutenu devant un jury. Chaque bloc de compétences validé donne lieu à l'attribution des crédits ECTS correspondants. Le jury de diplôme délibère sur la base des résultats obtenus. En cas de validation, le bachelor universitaire de technologie mention Techniques de commercialisation, parcours Business développement et management de la relation client (RNCP41621, niveau 6) est délivré par l'Université Picardie Jules Verne au nom du ministre chargé de l'Enseignement supérieur. En cas de validation partielle, une attestation des blocs de compétences acquis est établie. Dans tous les cas, le certificat de réalisation est établi par le CFA et transmis à l'opérateur de compétences.	iut-amiens.fr	• Moyens pédagogiques : séquences en présentiel sur le site de formation de l'IUT Amiens et, le cas échéant, séquences à distance . cours magistraux et travaux dirigés . études de cas sectorielles . mises en situation professionnelle . projet tutoré ou mémoire . modules en ligne sur la réglementation du secteur . ressources pédagogiques de l'Université Picardie Jules Verne et accès à son environnement numérique de travail.	• Moyens techniques : salles de cours et de travaux dirigés équipées . salles informatiques . environnement numérique de travail et plateforme pédagogique de l'Université Picardie Jules Verne . outil de classe virtuelle . accès aux ressources documentaires de l'établissement . plateforme de formation à distance et base documentaire réglementaire DIFCAM.	• Moyens humains : enseignants et enseignants-chercheurs de l'Université Picardie Jules Verne . intervenants professionnels du secteur bancaire et financier . responsable pédagogique désigné par l'établissement . chargé de programme DIFCAM référent . référent handicap et référent mobilité DIFCAM . équipe administrative et de gestion . maître d'apprentissage désigné par l'employeur.	• L'action de formation est réalisée en alternance sur la durée du contrat d'apprentissage. Elle se déroule en présentiel et/ou à distance et est structurée autour des 10 blocs de compétences énoncés au contenu de l'action. Le règlement intérieur du CFA, remis à l'apprenti à son entrée en formation, et le règlement des études de l'Université Picardie Jules Verne sont opposables pendant toute la durée du parcours.	• Le suivi de l'exécution de l'action est assuré par : émargement par demi-journée pour les séquences en présentiel, sous forme papier ou électronique . relevés de connexion et traçabilité d'activité pour les séquences à distance . livret d'apprentissage co-renseigné par le maître d'apprentissage et le référent pédagogique . entretiens tripartites périodiques et visites en entreprise . évaluations formatives intermédiaires et bilans de période . relevés de notes et procès-verbaux de jury transmis par l'établissement certificateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par chaque apprenti en fin de formation. La traçabilité administrative et pédagogique est assurée dans netYPAREO.	• L'action de formation est certifiante. Les modalités d'évaluation sont fixées par l'Université Picardie Jules Verne dans le respect du référentiel national d'évaluation et de son règlement des études : contrôle continu, travaux écrits, mises en situation professionnelle et travail de fin de parcours soutenu devant un jury. Chaque bloc de compétences validé donne lieu à l'attribution des crédits ECTS correspondants. Le jury de diplôme délibère sur la base des résultats obtenus. En cas de validation, le bachelor universitaire de technologie mention Techniques de commercialisation, parcours Business développement et management de la relation client (RNCP41621, niveau 6) est délivré par l'Université Picardie Jules Verne au nom du ministre chargé de l'Enseignement supérieur. En cas de validation partielle, une attestation des blocs de compétences acquis est établie. Dans tous les cas, le certificat de réalisation est établi par le CFA et transmis à l'opérateur de compétences.

Code interne	Région	Ville	Partenaire pédagogique (organisme certificateur)	Durée et rythme	Méthodes pédagogiques	Modalités d'évaluation	Site du partenaire	Moyens pédagogiques (spécificités locales)	Moyens techniques (spécificités locales)	Moyens humains et d'encadrement (spécificités locales)	Déroulement (spécificités locales)	Suivi (spécificités locales)	Évaluation finale (spécificités locales)
6847068	**Ouest**	Quimper	IUT Quimper	• 24 mois - 869 heures • Rentrée : septembre 2026 • La 2éme année 16 semaines à l'IUT et la 3éme année 13 semaines. Le calendrier des	• Moyens pédagogiques : séquences en présentiel sur le site de formation de l'IUT Quimper et, le cas échéant, séquences à distance . cours magistraux et travaux dirigés . études de cas sectorielles . mises en situation professionnelle . projet tutoré ou mémoire . modules en ligne sur la réglementation du secteur . ressources pédagogiques de l'Université Bretagne Occidentale et accès à son environnement numérique de travail.	• L'action de formation est certifiante. Les modalités d'évaluation sont fixées par l'Université Bretagne Occidentale dans le respect du référentiel national d'évaluation et de son règlement des études : contrôle continu, travaux écrits, mises en situation professionnelle et travail de fin de parcours soutenu devant un jury. Chaque bloc de compétences validé donne lieu à l'attribution des crédits ECTS correspondants. Le jury de diplôme délibère sur la base des résultats obtenus. En cas de validation, le bachelor universitaire de technologie mention Techniques de commercialisation, parcours Business développement et management de la relation client (RNCP41621, niveau 6) est délivré par l'Université Bretagne Occidentale au nom du ministre chargé de l'Enseignement supérieur. En cas de validation partielle, une attestation des blocs de compétences acquis est établie. Dans tous les cas, le certificat de réalisation est établi par le CFA et transmis à l'opérateur de compétences.	formations.univ-brest.fr	• Moyens pédagogiques : séquences en présentiel sur le site de formation de l'IUT Quimper et, le cas échéant, séquences à distance . cours magistraux et travaux dirigés . études de cas sectorielles . mises en situation professionnelle . projet tutoré ou mémoire . modules en ligne sur la réglementation du secteur . ressources pédagogiques de l'Université Bretagne Occidentale et accès à son environnement numérique de travail.	• Moyens techniques : salles de cours et de travaux dirigés équipées . salles informatiques . environnement numérique de travail et plateforme pédagogique de l'Université Bretagne Occidentale . outil de classe virtuelle . accès aux ressources documentaires de l'établissement . plateforme de formation à distance et base documentaire réglementaire DIFCAM.	• Moyens humains : enseignants et enseignants-chercheurs de l'Université Bretagne Occidentale . intervenants professionnels du secteur bancaire et financier . responsable pédagogique désigné par l'établissement . chargé de programme DIFCAM référent . référent handicap et référent mobilité DIFCAM . équipe administrative et de gestion . maître d'apprentissage désigné par l'employeur.	• L'action de formation est réalisée en alternance sur la durée du contrat d'apprentissage. Elle se déroule en présentiel et/ou à distance et est structurée autour des 10 blocs de compétences énoncés au contenu de l'action. Le règlement intérieur du CFA, remis à l'apprenti à son entrée en formation, et le règlement des études de l'Université Bretagne Occidentale sont opposables pendant toute la durée du parcours.	• Le suivi de l'exécution de l'action est assuré par : émargement par demi-journée pour les séquences en présentiel, sous forme papier ou électronique . relevés de connexion et traçabilité d'activité pour les séquences à distance . livret d'apprentissage co-renseigné par le maître d'apprentissage et le référent pédagogique . entretiens tripartites périodiques et visites en entreprise . évaluations formatives intermédiaires et bilans de période . relevés de notes et procès-verbaux de jury transmis par l'établissement certificateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par chaque apprenti en fin de formation. La traçabilité administrative et pédagogique est assurée dans netYPAREO.	• L'action de formation est certifiante. Les modalités d'évaluation sont fixées par l'Université Bretagne Occidentale dans le respect du référentiel national d'évaluation et de son règlement des études : contrôle continu, travaux écrits, mises en situation professionnelle et travail de fin de parcours soutenu devant un jury. Chaque bloc de compétences validé donne lieu à l'attribution des crédits ECTS correspondants. Le jury de diplôme délibère sur la base des résultats obtenus. En cas de validation, le bachelor universitaire de technologie mention Techniques de commercialisation, parcours Business développement et management de la relation client (RNCP41621, niveau 6) est délivré par l'Université Bretagne Occidentale au nom du ministre chargé de l'Enseignement supérieur. En cas de validation partielle, une attestation des blocs de compétences acquis est établie. Dans tous les cas, le certificat de réalisation est établi par le CFA et transmis à l'opérateur de compétences.

Code interne	Région	Ville	Partenaire pédagogique (organisme certificateur)	Durée et rythme	Méthodes pédagogiques	Modalités d'évaluation	Site du partenaire	Moyens pédagogiques (spécificités locales)	Moyens techniques (spécificités locales)	Moyens humains et d'encadrement (spécificités locales)	Déroulement (spécificités locales)	Suivi (spécificités locales)	Évaluation finale (spécificités locales)
7239933	**Ouest**	Quimper	IUT Quimper	• 24 mois - 887 heures • Rentrée : septembre 2026 (La 2éme année 16 semaines à l'IUT et la 3éme année 13 semaines. Le calendrier des périodes en centre et en entreprise est communiqué à l'apprenti et à l'employeur avant le démarrage de la formation.) • La 2éme année 16 semaines à l'IUT et la 3éme année 13 semaines. Le calendrier des	• Moyens pédagogiques : séquences en présentiel sur le site de formation de l'IUT Quimper et, le cas échéant, séquences à distance . cours magistraux et travaux dirigés . études de cas sectorielles . mises en situation professionnelle . projet tutoré ou mémoire . modules en ligne sur la réglementation du secteur . ressources pédagogiques de l'Université Bretagne Occidentale et accès à son environnement numérique de travail.	• L'action de formation est certifiante. Les modalités d'évaluation sont fixées par l'Université Bretagne Occidentale dans le respect du référentiel national d'évaluation et de son règlement des études : contrôle continu, travaux écrits, mises en situation professionnelle et travail de fin de parcours soutenu devant un jury. Chaque bloc de compétences validé donne lieu à l'attribution des crédits ECTS correspondants. Le jury de diplôme délibère sur la base des résultats obtenus. En cas de validation, le bachelor universitaire de technologie mention Techniques de commercialisation, parcours Business développement et management de la relation client (RNCP41621, niveau 6) est délivré par l'Université Bretagne Occidentale au nom du ministre chargé de l'Enseignement supérieur. En cas de validation partielle, une attestation des blocs de compétences acquis est établie. Dans tous les cas, le certificat de réalisation est établi par le CFA et transmis à l'opérateur de compétences.	formations.univ-brest.fr	• Moyens pédagogiques : séquences en présentiel sur le site de formation de l'IUT Quimper et, le cas échéant, séquences à distance . cours magistraux et travaux dirigés . études de cas sectorielles . mises en situation professionnelle . projet tutoré ou mémoire . modules en ligne sur la réglementation du secteur . ressources pédagogiques de l'Université Bretagne Occidentale et accès à son environnement numérique de travail.	• Moyens techniques : salles de cours et de travaux dirigés équipées . salles informatiques . environnement numérique de travail et plateforme pédagogique de l'Université Bretagne Occidentale . outil de classe virtuelle . accès aux ressources documentaires de l'établissement . plateforme de formation à distance et base documentaire réglementaire DIFCAM.	• Moyens humains : enseignants et enseignants-chercheurs de l'Université Bretagne Occidentale . intervenants professionnels du secteur bancaire et financier . responsable pédagogique désigné par l'établissement . chargé de programme DIFCAM référent . référent handicap et référent mobilité DIFCAM . équipe administrative et de gestion . maître d'apprentissage désigné par l'employeur.	• L'action de formation est réalisée en alternance sur la durée du contrat d'apprentissage. Elle se déroule en présentiel et/ou à distance et est structurée autour des 10 blocs de compétences énoncés au contenu de l'action. Le règlement intérieur du CFA, remis à l'apprenti à son entrée en formation, et le règlement des études de l'Université Bretagne Occidentale sont opposables pendant toute la durée du parcours.	• Le suivi de l'exécution de l'action est assuré par : émargement par demi-journée pour les séquences en présentiel, sous forme papier ou électronique . relevés de connexion et traçabilité d'activité pour les séquences à distance . livret d'apprentissage co-renseigné par le maître d'apprentissage et le référent pédagogique . entretiens tripartites périodiques et visites en entreprise . évaluations formatives intermédiaires et bilans de période . relevés de notes et procès-verbaux de jury transmis par l'établissement certificateur. Un questionnaire de satisfaction est complété par chaque apprenti en fin de formation. La traçabilité administrative et pédagogique est assurée dans netYPAREO.	• L'action de formation est certifiante. Les modalités d'évaluation sont fixées par l'Université Bretagne Occidentale dans le respect du référentiel national d'évaluation et de son règlement des études : contrôle continu, travaux écrits, mises en situation professionnelle et travail de fin de parcours soutenu devant un jury. Chaque bloc de compétences validé donne lieu à l'attribution des crédits ECTS correspondants. Le jury de diplôme délibère sur la base des résultats obtenus. En cas de validation, le bachelor universitaire de technologie mention Techniques de commercialisation, parcours Business développement et management de la relation client (RNCP41621, niveau 6) est délivré par l'Université Bretagne Occidentale au nom du ministre chargé de l'Enseignement supérieur. En cas de validation partielle, une attestation des blocs de compétences acquis est établie. Dans tous les cas, le certificat de réalisation est établi par le CFA et transmis à l'opérateur de compétences.