B.U.T. | TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Bachelor Universitaire de Technologie

3e année du B.U.T. en
CONTRAT D'APPRENTISSAGE - 12 mois

Business développement et Management de la relation client

IUT BAYONNE PAYS BASQUE

UNIVERSITÉ DE PAU ET DES PAYS DE L'ADOUR

NOUVELLE AQUITAINE IFRIA LA FORMATION DE LA FILIÈRE ALIMENTAIRE

AGROALIMENTAIRE

Les atouts de l'apprentissage

RYTHME ALTERNANCE

2 jours IUT – 3 jours Entreprise
(Présence de l'apprenti chaque semaine)

REMUNERATION

équivalente à une 3e année SMIC au 1er janvier 2025

Apprenti de 18-20 ans : 67 % du SMIC ou SMC : **1207,21 €**

Apprenti de 21-25 ans : 78 % du SMIC ou SMC : **1405,40 €**

Apprenti de plus de 26 ans : 100 % du SMIC : **1801,80 €**

EXONÉRATION DE CHARGES SOCIALES

Application de la réduction générale des cotisations patronales renforcée (Réduction Fillon) aux contrats d'apprentissage.

LES AIDES

Du 01 janvier au 31 décembre 2025, une aide sera versée pour la 1ère année d'exécution du contrat et quelque soit l'âge de l'apprenti.

- **5000 €** (entreprises de moins de 250 salariés)
- **2000 €** (entreprises de 250 salariés et plus)
- **6000 €** (embauche apprenti en situation de handicap)

Formation en phase avec la réalité du marché du travail et adaptée aux besoins en compétences des entreprises du territoire.

L'intégration des étudiants dans le monde de l'entreprise depuis la 1ere année du B.U.T. (Stages, SAé) leur permet de se familiariser très tôt avec les exigences du monde du travail. Les entreprises disposent rapidement d'un renfort opérationnel.

Les atouts de nos étudiants

Des compétences acquises durant le BUT 1 et le BUT 2 en

- **MARKETING** : étudier un marché, construire une offre commerciale adaptée
- **VENTE** : réaliser une opération commerciale, mener un entretien de vente
- **COMMUNICATION COMMERCIALE** : communiquer une offre commerciale, élaborer un plan de communication

Les missions visées

- Prospection, négociation, relation clients
- Accueil, conseil clients
- Etude de marché, de concurrence, de satisfaction
- Communication, Organisation d'évènements, gestion des réseaux sociaux
- Merchandising, implantation opérations commerciales
- Veille concurrentielle et sectorielle
- Tableau de bord, reporting commercial

Le parcours **Business développement et management de la relation client, spécialisation Agroalimentaire** vise à former les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

Ce parcours permet de forme des professionnels du commerce, polyvalents autonomes et évolutifs doublée de connaissances techniques adaptées au secteur d'agroalimentaire

Contact : sandra.mavrodis@iutbayonne.univ-pau.fr