

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

## Business développement et Management de la relation client



### Les atouts de l'apprentissage

#### RYTHME ALTERNANCE

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

#### REMUNERATION

équivalente à une 3<sup>e</sup> année SMIC au 1<sup>er</sup> juin 2026

Apprenti de 18-20 ans : 67 % du SMIC ou SMC : 1250.90 €

Apprenti de 21-25 ans : 78 % du SMIC ou SMC : 1456.27 €

Apprenti de plus de 26 ans : 100 % du SMIC : 1867.02 €

#### EXONÉRATION DE CHARGES SOCIALES

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

#### LES AIDES À L'APPRENTISSAGE 2026

Du 08 mars au 31 décembre 2026, une aide sera versée pour la 1<sup>ère</sup> année d'exécution du contrat et quelque soit l'âge de l'apprenti.

- 2000 € (entreprises de moins de 250 salariés)
- 750 € (entreprises de 250 salariés et plus)
- 6000 € (embauche apprenti en situation de handicap)

### Les missions visées

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

➔ 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 1<sup>ère</sup> 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

Le parcours Business Développement et Management de la Relation Client forme des collaborateurs capables de contribuer directement à la croissance de l'entreprise.

Les alternants développent des compétences en prospection commerciale, fidélisation client, négociation, gestion de portefeuille et pilotage de l'activité.

Polyvalents, autonomes et opérationnels, ils sont préparés à accompagner le développement commercial, renforcer la relation client et participer à l'atteinte des objectifs de performance de l'entreprise.

Contact : [sandra.mavrodis@iutbayonne.univ-pau.fr](mailto:sandra.mavrodis@iutbayonne.univ-pau.fr)