

2e et 3e année du B.U.T. en
CONTRAT D'APPRENTISSAGE - 24 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)

RÉMUNÉRATION équivalente à une 2e et 3e année

SMIC au 1er juin 2026

Apprenti de 18-20 ans

B.U.T. 2 : 51% du SMIC ou SMC : **952,18 €**

B.U.T. 3 : 67% du SMIC ou SMC : **1250,90 €**

Apprenti de 21-25 ans

B.U.T. 2 : 61% du SMIC ou SMC : **1138,88 €**

B.U.T. 3 : 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 1ère 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)

➔ 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 1ère 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 I 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.

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

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