

Les niveaux de développement des compétences

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Business développement et management de la relation client

Marketing	Vente	Communication commerciale	Business développement	Relation client
<p>Niveau 1</p> <p>Pour construire une offre commerciale simple</p>	<p>Niveau 1</p> <p>Pour préparer l'entretien de vente</p>	<p>Niveau 1</p> <p>Pour structurer un plan de communication</p>		
<p>Niveau 2</p> <p>Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante</p>	<p>Niveau 2</p> <p>Pour mener un entretien de vente simple</p>	<p>Niveau 2</p> <p>Pour élaborer un plan de communication</p>	<p>Niveau 1</p> <p>Pour agir en tant que membre de l'équipe commerciale</p>	<p>Niveau 1</p> <p>Pour agir en tant que membre de l'équipe relation client</p>
<p>Niveau 3</p> <p>Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités</p>	<p>Niveau 3</p> <p>Pour mener une vente complexe</p>		<p>Niveau 2</p> <p>Pour agir en tant que responsable de l'équipe commerciale</p>	<p>Niveau 2</p> <p>Pour agir en tant que responsable de l'équipe relation client</p>

NIVEAU 1 = 1^{ère} année

NIVEAU 2 = 2^{ème} année

NIVEAU 3 = 3^{ème} année