

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

BUT | Techniques de commercialisation

- › Composante : IUT
- › Durée : 3 ans
- › Crédits ECTS : 180 ECTS
- › Ouvert en alternance : Oui
- › Formation accessible en : Formation initiale, Formation en alternance
- › Formation à distance : Non
- › Lieu d'enseignement : Angers
- › Campus : Campus Belle-beille

Parcours proposés

- › BUT 1 | Techniques de commercialisation
- › BUT 2 – BUT 3 | Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)
- › BUT 2 – BUT 3 | Parcours Business international : Achat et vente (Bi)
- › BUT 2 – BUT 3 | Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)
- › BUT 2 – BUT 3 | Parcours Stratégie de marque et événementiel (SME)

Présentation

En trois ans, le B.U.T. Techniques de commercialisation offre à ses étudiant.e.s une approche professionnalisante (stages, travaux de groupes, pédagogie par projets, etc.) des métiers du commerce, du marketing et de la communication.

Retrouver les taux de réussite de ce diplôme [ici](#)

Objectifs

Le BUT TC forme de futur.e.s cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le/a titulaire du BUT Techniques de Commercialisation est polyvalent.e et autonome. Cela couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication. La formation offre au titulaire du BUT TC de véritables atouts pour

s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet également aux diplômé.e.s une poursuite d'études en vue d'obtenir un Master.

Savoir-faire et compétences

La formation s'articule autour de 3 blocs de compétences communs :

- Marketing
- Vente
- Communication

Dimension internationale

- Deux langues vivantes, dont anglais obligatoire
- Stages à l'étranger et mobilités internationales en 2e et 3e année (partenariats internationaux)
- Modules en langues étrangères (semestre international)
- Semaine internationale

Les + de la formation

- Un enseignement encadré : L'enseignement est organisé essentiellement par petits groupes : 28 étudiants en travaux dirigés (TD), 14 étudiants en travaux pratiques (TP).
- L'équipe pédagogique est composée d'enseignants, d'enseignants-chercheurs, de professionnels intervenants extérieurs.
- Un suivi personnalisé des étudiants : contrôle continu, contrôle de l'assiduité, suivi des résultats, rencontres avec les anciens étudiants, cérémonie de remise des diplômes, ouverture à la culture...
- L'intégration des étudiants de 1ère année
- Un dispositif d'accompagnement à la réussite et tutorat
- Des projets transversaux sur l'entrepreneuriat

Organisation

Ouvert en alternance

Type d'alternance : Contrat d'apprentissage.

Les possibilités d'alternances sont ouvertes à partir de la deuxième année en fonction des parcours.

Admission

Conditions d'admission

Vous souhaitez reprendre des études ? Vous êtes notamment salarié, demandeur d'emploi... Vous devez impérativement contacter le Pôle Relations Entreprises de l'IUT (re.iut@univ-angers.fr) avant toute démarche de candidature (plus d'infos [ici](#)).

Sélection des candidats sur dossier.

Candidature : www.parcoursup.fr

Le recrutement se fait par Parcoursup pour les 1^{ère} années. La sélection se fait à la fois sur les notes des candidats, les appréciations des bulletins et la lettre de motivation. Dans cette dernière, il est attendu que le/la candidat.e puisse faire la démonstration de sa connaissance de la formation et de l'adéquation de son projet professionnel avec la formation TC.

Entrées possibles en 2^e ou 3^e année selon décision pédagogique au regard des compétences acquises dans le diplôme obtenu ou préparé et sous réserve de places disponibles. Ouverture des candidatures à partir du 1^{er} mars sur la plateforme dédiée : <https://www.iutpaysdelaloire.org/> (sauf étudiants déjà inscrits en BUT dans un autre établissement).

Modalités d'inscription

Les candidats admis en première année reçoivent les modalités d'inscription par Parcoursup.

Les candidats admis en deuxième et troisième recevront les modalités d'inscription par le mail qu'ils auront communiqué dans leur dossier.

Pré-requis recommandés

Pour les candidats issus d'un bac général, toutes les options en première et terminale sont possibles. On peut néanmoins espérer que ces dernières soient en cohérence avec la formation TC.

Il est nécessaire d'avoir une appétence pour le domaine du commerce.

Et après

Poursuite d'études

Les orientations métiers : Commercial, chargé de développement commercial, gestionnaire de portefeuille client, assistant export, acheteur, retail manager, manager de rayon, assistant marketing, assistant web marketing, chargé de développement e-commerce, chargé de projet événementiel, brand assistant manager, etc.

Insertion professionnelle

Les étudiants qui le souhaitent peuvent aussi poursuivre leurs études en Masters d'économie-gestion, marketing, commerce, communication, en IAE ou en écoles de commerce.

Infos pratiques

Autres contacts



Lieu(x)

 Angers

Campus

 Campus Belle-beille

Programme

Organisation

En 2^e année, les étudiant.e.s se spécialisent au sein d'un des parcours suivants :

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Business international : achat et vente
- Business développement et management de la relation client
- Stratégie de marque et événementiel

BUT 1 | Techniques de commercialisation

BUT 1 | Techniques de commercialisations

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 1.1 Marketing	UE				11 crédits
SAÉ 1.01 – Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	Matière	3h	15h		
R1.13 – Ressources et culture numériques – 1	Matière			4,5h	
R1.14 – Expression, communication et culture 1	Matière		4,5h		
LV2	Matière			10,5h	
R1.12 – Langue B Espagnol	Matière			13,5h	
Langue C Allemand	Matière				
Langue D italien	Matière				
Langue E Arabe	Matière				
Langue F Chinois	Matière				
Langue G portugais	Matière				
R1.07 – Techniques quantitatives et représentations – 1	Matière		4,5h		
R1.01 – Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Matière		34,5h		
R1.04 – Etudes marketing – 1	Matière		10,5h		
R1.05 – Environnement économique de l'entreprise	Matière		19,5h		
R1.09 – Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Matière		13,5h		
R1.08 – Eléments financiers de l'entreprise	Matière		10,5h		
R1.15 – Projet personnel professionnel – 1	Matière		3h		
UE 1.2 Vente	UE				11 crédits
SAÉ 1.02 – Vente : démarche de prospection	Matière		15h		
R1.06 – Environnement juridique de l'entreprise	Matière		19,5h		
R1.13 – Ressources et culture numériques – 1	Matière			10,5h	
R1.14 – Expression, communication et culture 1	Matière		10,5h		
R1.02 – Fondamentaux de la vente	Matière		19,5h		

R1.07 – Techniques quantitatives et représentations – 1	Matière	15h			
R1.10 – Initiation à la conduite de projet	Matière	6h			
R1.08 – Eléments financiers de l'entreprise	Matière	9h			
R1.15 – Projet personnel professionnel – 1	Matière	3h			
UE 1.3 Communication commerciale	UE				8 crédits
SAÉ 1.03 – Communication commerciale : création d'un support "print"	Matière	18h			
R1.03 – Fondamentaux de la communication commerciale	Matière	19,5h			
R1.13 – Ressources et culture numériques – 1	Matière		4,5h		
R1.14 – Expression, communication et culture 1	Matière	4,5h			
R1.11 – Langue A Anglais du commerce – 1	Matière		36h		
R1.04 – Etudes marketing – 1	Matière	9h			
R1.10 – Initiation à la conduite de projet	Matière	7,5h			
R1.15 – Projet personnel professionnel – 1	Matière	4,5h			
Portfolio – Portfolio – S1	Matière		3h		

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 2.1 Marketing	UE				11 crédits
SAÉ 2.01 – Marketing : marketing mix	Matière		24h		
PORTFOLIO – Portfolio – S2	Matière			3h	
STAGE – Stage S2	Matière				
R2.10 – Gestion et conduite de projet	Matière				
R2.14 – Expression, communication et culture – 2	Matière		4,5h	4,5h	
R2.13 – Ressources et culture numériques – 2	Matière			7,5h	
R2.07 – Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière		6h		
LV2 UE2.1	Matière			19,5h	
R1.12 – Langue B Espagnol	Matière			6h	
Langue C Allemand	Matière		6h	6h	
Langue D italien	Matière		6h	6h	
Langue E Arabe	Matière		6h	6h	
Langue F Chinois	Matière			6h	
R2.01 – Marketing mix – 1	Matière		19,5h		
R2.08 – Canaux de commercialisation et de distribution	Matière		19,5h		
R2.04 – Etudes marketing – 2	Matière		19,5h		
R2.06 – Techniques quantitatives et représentations – 2	Matière		7,5h		
R2.15 – Projet personnel professionnel – 2	Matière			3h	
UE 2.2 Vente	UE				11 crédits
SAÉ 2.02 – Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	Matière		18h		
PORTFOLIO – Portfolio – S2	Matière			3h	
STAGE – Stage S2	Matière				
R2.10 – Gestion et conduite de projet	Matière				
R2.14 – Expression, communication et culture – 2	Matière		4,5h	4,5h	
R2.13 – Ressources et culture numériques – 2	Matière			6h	
R2.07 – Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière		7,5h		
R2.05 – Relations contractuelles commerciales	Matière		19,5h		

R2.02 – Prospection et négociation	Matière	13,5h	
R2.06 – Techniques quantitatives et représentations – 2	Matière	6h	
R2.09 – Psychologie sociale	Matière	10,5h	
R2.15 – Projet personnel professionnel – 2	Matière	3h	
UE 2.3 Communication	UE		8 crédits
SAÉ 2.03 – Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	Matière	16,5h	
Semaine Internationale	Matière	19,5h	
STAGE – Stage S2	Matière		
R2.03 – Moyens de la communication commerciale	Matière	19,5h	
R2.14 – Expression, communication et culture – 2	Matière	3h	4,5h
R2.13 – Ressources et culture numériques – 2	Matière		6h
R2.07 – Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière	6h	
R2.11 – Langue A Anglais du commerce – 2	Matière		19,5h
R2.06 – Techniques quantitatives et représentations – 2	Matière	6h	
R2.09 – Psychologie sociale	Matière	9h	
R2.15 – Projet personnel professionnel – 2	Matière		3h
PORTFOLIO – Portfolio – S2	Matière		3h

BUT 2 – BUT 3 | Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)

BUT 2 | Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 3.1 – Marketing	UE				7 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière	1,5h	6h		
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière			3h	
R3.01 – Marketing Mix – 2	Matière		18h		
R3.05 – Environnement économique international	Matière		15h		
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h		
R3.09 – Psychologie sociale du travail	Matière		15h		
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière		15h		
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		15h		
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière		15h		
R3.11 – Langue B Espagnol	Matière			6h	
Langue C Allemand	Matière			6h	
Langue D italien	Matière			6h	
Langue E Arabe	Matière			6h	
Langue F Chinois	Matière			6h	

UE 3.2 – Vente	UE			7 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		6h	
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière	1,5h	9h	
R3.02 – Entretien de vente	Matière		18h	
R4.04 – Droit du travail	Matière		5h	
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h	
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière			3h
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		3h	
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière			
UE 3.3 – Communication commerciale	UE			8 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		6h	
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière	1,5h	9h	
R3.03 – Principes de la communication digitale	Matière		18h	
R3.06 – Droit du travail	Matière		5h	
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h	
R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3	Matière		5h	6h
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière		3h	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		3h	
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière			5h
UE 3.4 Marketing digital	UE			8 crédits
SAÉ 3.MDEE.03 – Analyse d'une activité digitale	Matière		6h	
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière		3h	
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière	1,5h	9h	
R3.03 – Principes de la communication digitale	Matière		18h	
R3.06 – Droit du travail	Matière		5h	
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h	
R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3	Matière		5h	6h
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		3h	
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière			5h
Suivi & encadrement	Matière			
Projet	Matière			
UE 3.4 – Marketing digital	UE			4 crédits
UE 3.5 – E-business et entrepreneuriat	UE			4 crédits
SAÉ 3.MDEE.03 – Analyse d'une activité digitale	Matière		15h	
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière		4,5h	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		3h	
R3.MDEE.16 – Créativité et innovation	Matière		6h	6h

Semestre 4

BUT 3 | Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat – Alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 5.1 Marketing	UE				6 crédits
Stratégie d'entreprise - 1	Matière				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Anglais appliqué au commerce -5	Matière		5h		
LVB appliquée au commerce -5	Matière		9h		
Expression, communication, culture - 5	Matière		3h		
Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	Matière		18h		
Développement d'un projet digital	Matière		15h		
Portfolio-5	Matière		5h		
UE 5.2 - Vente	UE				6 crédits
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Droit des activités commerciales -2	Matière				
Anglais appliqué au commerce - 5	Matière		5h		
LVB appliquée au commerce -5	Matière		9h		
Expression, communication, culture - 5	Matière		3h		
Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	Matière		18h		
Développement d'un projet digital	Matière		15h		
Portfolio-5	Matière		5h		
UE 5.4 Marketing Digital	UE				9 crédits
Anglais appliqué au commerce - 5	Matière		5h		
LVB appliquée au commerce -5	Matière		9h		
PPP-5	Matière				
Ressources et culture numérique appliquée au marketing digital à l'e-business et à l'entrepreneuriat	Matière		3h		
Management de la créativité et de l'innovation	Matière				
Référencement	Matière				
Stratégie social media et e-CRM	Matière				
Stratégie de contenu et rédaction web	Matière				
Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	Matière		18h		
Développement d'un projet digital	Matière		15h		
Portfolio-5	Matière		5h		
UE 5.5 Entrepreneuriat	UE				9 crédits
Anglais appliqué au commerce - 5	Matière		5h		
LVB appliquée au commerce -5	Matière		9h		
PPP	Matière				
Ressources et culture numérique appliquée au marketing digital à l'e-business et à l'entrepreneuriat	Matière		3h		
Management de la créativité et de l'innovation	Matière				
Stratégie social media et e-CRM	Matière				
Business model-2	Matière				
Stratégie de contenu et rédaction web	Matière				
Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	Matière		18h		
Développement d'un projet digital	Matière		15h		

Portfolio-5

Matière

5h

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.1 Marketing	UE				5 crédits
Stratégie d'entreprise - 2	Matière				
Logique mathématique	Matière				
PPP-6	Matière		5h		
Portfolio-6	Matière		5h		
Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	Matière		18h		
Développement d'un projet digital	Matière		15h		
UE 6.2 - Vente	UE				5 crédits
Analyse financière	Matière				
Logique mathématique	Matière				
PPP-6	Matière		5h		
Portfolio-6	Matière		5h		
Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	Matière		18h		
Développement d'un projet digital	Matière		15h		
UE 6.4 Marketing Digital	UE				10 crédits
PPP-6	Matière		5h		
Portfolio-6	Matière		5h		
Négociateur dans des contextes spécifiques	Matière		9h		
Trafic management - Analyse d'audience	Matière				
Logistique et supply chain	Matière		3h		
Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	Matière		18h		
Développement d'un projet digital	Matière		15h		
UE 6.5 Entrepreneuriat	UE				10 crédits
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière		5h		
Négociateur dans des contextes spécifiques	Matière		5h		
Logistique et supply chain	Matière		9h		
Formalisation et sécurisation d'un business model	Matière		3h		
Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	Matière		18h		
Développement d'un projet digital	Matière		15h		

BUT 2 - BUT 3 | Parcours Business international : Achat et vente (Bi)

BUT 2 | Parcours Business international : Achat et vente (Bi)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
--	--------	----	----	----	---------

UE 3.1 – Marketing	UE			7 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière	1,5h	6h	
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière	1,5h	9h	
R3.01 – Marketing Mix – 2	Matière		18h	
R3.05 – Environnement économique international	Matière		15h	
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h	
R3.09 – Psychologie sociale du travail	Matière		15h	
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière			3h
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		3h	
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière			3h
R3.11 – Langue B Espagnol	Matière			18h
Langue C Allemand	Matière			
Langue D italien	Matière			
Langue E Arabe	Matière			
Langue F Chinois	Matière			
UE 3.2 – Vente	UE			7 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		6h	
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière		9h	
R3.02 – Entretien de vente	Matière		18h	
R4.04 – Droit du travail	Matière		15h	
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h	
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière			3h
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		3h	
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière			3h
UE 3.3 – Communication	UE			8 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		6h	
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière		9h	
R3.03 – Principes de la communication digitale	Matière		18h	
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h	
R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3	Matière		15h	18h
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière			3h
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		3h	
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière			1,5h
UE 3.4 Stratégie à l'international	UE			8 crédits
SAÉ 3.Bi.03 – Etude et sélection des marchés à l'étranger pr déployer 1 offre	Matière		12h	3h
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière			4,5h
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		3h	
R3.Bi.15 Stratégie et veille à l'international	Matière		12h	
UE 3.5 Opérations	UE			8 crédits
SAÉ 3.Bi.03 – Etude et sélection des marchés à l'étranger pr déployer 1 offre	Matière		12h	3h

R3.I2 – Ressources et culture numériques – 3	Matière	4,5h
R3.I3 – Expression, communication, culture – 3	Matière	3h
R3.Bi.16 Stratégie et veille à l'international	Matière	14h

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 4.1 – Marketing	UE				6 crédits
SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		3h		
SAE 2.04 – Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (PROJET TUTEUR)	Matière	1,5h	2h		
SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière				
STAGE – Stage – S4	Matière	0,5h	0,5h		
PORTFOLIO – Portfolio – S4	Matière		1,5h		
R4.01 – Stratégie marketing	Matière		15h		
R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3	Matière		5h		
R3.I3 – Expression, communication, culture – 4	Matière		3h		
R4.06 – LV B Espagnol	Matière		18h	18h	
Langue C Allemand	Matière				
Langue D italien	Matière				
Langue E Arabe	Matière				
Langue F Chinois	Matière				
UE 4.2 – Vente	UE				6 crédits
SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		3h		
SAE 2.04 – Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (PROJET TUTEUR)	Matière		2h		
SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière				
STAGE – Stage – S4	Matière	0,5h	0,5h		
PORTFOLIO – Portfolio – S4	Matière		1,5h		
R4.02 – Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Matière		15h		
R3.06 – Droit des activités commerciales – 1	Matière		15h		
R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3	Matière		5h		
R4.07 – Expression, communication, culture – 4	Matière		3h		
UE 4.3 Communication commerciale	UE				6 crédits
SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		3h		
SAE 2.04 – Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (PROJET TUTEUR)	Matière		2h		
SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière				
STAGE – Stage – S4	Matière	0,5h	0,5h		
PORTFOLIO – Portfolio – S4	Matière		1,5h		
R4.03 – Conception d'une campagne de communication	Matière		18h		
R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3	Matière		5h		
R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4	Matière			18h	

R4.07 – Expression, communication, culture – 4	Matière	3h	
UE 4.4 Stratégie	UE		8 crédits
SAE 4.Bi.03 Développement de l'offre à l'international	Matière	9h	
STAGE – Stage – S4	Matière		
PORTFOLIO – Portfolio – S4	Matière	1,5h	
R4.07 – Expression, communication, culture – 4	Matière	3h	
R4.08 – PPP – 4	Matière	7h	
R4.Bi.09 – Stratégie achats	Matière	15h	
R4.Bi.10 – Techniques du commerce international – 1	Matière	15h	
UE 4.5 Opérations	UE		8 crédits
SAE 4.Bi.03 Développement de l'offre à l'international	Matière	9h	
STAGE – Stage – S4	Matière		
PORTFOLIO – Portfolio – S4	Matière	1,5h	
R4.07 – Expression, communication, culture – 3	Matière	3h	
R4.08 – PPP – 4	Matière	6,5h	
R4.Bi.11 – Management interculturel	Matière	15h	

BUT 3 | Parcours Business international : Achat et vente (Bi Alternance)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 5.1 – Marketing	UE				6 crédits
Stratégie d'entreprise -1	Matière		14h		
Financement et régulation de l'économie	Matière		10,5h		
Anglais appliqué au commerce – 5	Matière			14h	
Expression, communication, culture – 5	Matière		14h		
Stage Business International : achat et vente	Matière		7h		
Conduite d'une mission achat vente ou logistique	Matière		31,5h		
UE 5.2 – Vente	UE				6 crédits
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Droit des activités commerciales -2	Matière		14h		
LVB appliquée au commerce -5	Matière			14h	
Expression, communication, culture – 5	Matière				
Stage Business International : achat et vente	Matière				
Conduite d'une mission achat vente ou logistique	Matière				
UE 5.3 – Stratégie à l'international	UE				9 crédits
PPP-5	Matière		14h		
Ressources et culture numérique appliquée au business international, achat et vente	Matière		14h		
Logistique et supply chain	Matière		21h		
Marketing achat	Matière		21h		
Outils d'aide à la décision achat	Matière	7h	3,5h		
Stratégie de prospection	Matière		10,5h		
Stage Business International : achat et vente	Matière				

Conduite d'une mission achat vente ou logistique	Matière				
UE 5.4 – Opérations à l'international	UE				9 crédits
PPP-5	Matière				
Ressources et culture numérique appliquée au business international, achat et vente	Matière				
Négociation dans des contextes spécifiques -1	Matière	7h	10,5h		
Approvisionnement	Matière	10,5h	10,5h		
Outils d'aide à la décision achat	Matière				
Stratégie de prospection	Matière				
Stage Business International : achat et vente	Matière				
Conduite d'une mission achat vente ou logistique	Matière				

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.1 – Marketing	UE				5 crédits
Stratégie d'entreprise -2	Matière		14h		
Portfolio-6	Matière		7h		
Stage Business International : achat et vente	Matière		7h		
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
Anglais appliqué au business international	Matière			21h	
LVB appliquée au commerce international	Matière			7h	
SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière		28h		
UE 6.2 – Vente	UE				5 crédits
Analyse financière	Matière		14h		
Portfolio-6	Matière				
Stage Business International : achat et vente	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
Anglais appliqué au business international	Matière				
LVB appliquée au commerce international	Matière				
SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière				
UE 6.3 – Stratégie à l'international	UE				10 crédits
Portfolio-6	Matière				
Anglais appliqué au business international	Matière				
Droit international	Matière		17,5h		
Techniques de commerce international -2	Matière		28h		
Stratégie achat (analyse fonctionnelle et cahier des charges)	Matière		14h		
Achats RSE-Responsables	Matière		14h		
Stage Business International : achat et vente	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
LVB appliquée au commerce international	Matière				
UE 6.4 – Opérations à l'international	UE				10 crédits
Portfolio-6	Matière				
Anglais appliqué au business international	Matière				
Négociation dans des contextes spécifiques -1	Matière		14h		

Techniques de commerce international -2	Matière		
Audit qualité fournisseur	Matière	7h	7h
Fonction Achat	Matière	17,5h	
Stage Business International : achat et vente	Matière		
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière		
LVB appliquée au commerce international	Matière		

BUT 2 – BUT 3 | Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)

BUT 2 | Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 3.1 – Marketing	UE				6 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière	1,5h	6h		
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière	1,5h	9h		
R3.01 – Marketing Mix – 2	Matière		18h		
R3.05 – Environnement économique international	Matière		15h		
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h		
R3.09 – Psychologie sociale du travail	Matière		15h		
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière			3h	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		3h		
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière			3h	
R3.11 – Langue B Espagnol	Matière			18h	
Langue C Allemand	Matière				
Langue D italien	Matière				
Langue E Arabe	Matière				
Langue F Chinois	Matière				
UE 3.2 – Vente	UE				6 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		6h		
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière		9h		
R3.02 – Entretien de vente	Matière		18h		
R4.04 – Droit du travail	Matière		10h		
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h		
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière			3h	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		3h		
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière			3h	
UE 3.3 – Communication	Matière				6 crédits

SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière	6h		
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière	9h		
R3.03 – Principes de la communication digitale	Matière	18h		
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière	5h		
R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3	Matière	15h	18h	
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière		3h	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière	3h		
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière		1,5h	
UE 3.4 Business	Matière			4 crédits
SAÉ 3.BDMRC.03 – Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	Matière	15h		
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière		4,5h	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière	3h		
R3.BDMRC.15 – Marketing BtoB	Matière	13,5h		
UE 3.5 – Relation	Matière			4 crédits
SAÉ 3.BDMRC.03 – Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	Matière	15h		
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière		4,5h	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière	3h		
R3.BDMRC.16 – Fondamentaux de la relation client	Matière	6h	6h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 4.1 Marketing	UE				6 crédits
SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		3h		
SAE 2.04 – Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (PROJET TUTEUR)	Matière	1,5h	2h		
STAGE – Stage – S4	Matière	0,5h	0,5h		
PORTFOLIO – Portfolio – S4	Matière		1,5h		
R4.01 – Stratégie marketing	Matière		15h		
R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3	Matière		5h		
R4.07 – Expression, communication, culture – 4	Matière		3h		
R4.06 – LV B Espagnol	Matière		18h	18h	
Langue C Allemand	Matière				
Langue D italien	Matière				
Langue E Arabe	Matière				
Langue F Chinois	Matière				
UE 4.2 Vente	UE				6 crédits
SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		3h		
SAE 2.04 – Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (PROJET TUTEUR)	Matière		2h		
STAGE – Stage – S4	Matière	0,5h	0,5h		

PORTFOLIO - Portfolio - S4	Matière	1,5h		
R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Matière	15h		
R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	Matière	15h		
R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	Matière	15h		
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière	3h		
UE 4.3 Communication commerciale	UE			6 crédits
SAÉ 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière	3h		
SAE 2.04 - Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (PROJET TUTEUR)	Matière	2h		
STAGE - Stage - S4	Matière	0,5h	0,5h	
PORTFOLIO - Portfolio - S4	Matière	1,5h		
R4.03 - Conception d'une campagne de communication	Matière	18h		
R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	Matière	5h		
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière	3h		
UE 4.4 Business	UE			6 crédits
SAÉ 4.BDMRC.03 - Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	Matière	9h		
STAGE - Stage - S4	Matière			
PORTFOLIO - Portfolio - S4	Matière	1,5h		
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière	3h		
R4.08 - PPP - 4	Matière	7h		
R4.BDMRC.09 - Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Matière	19,5h		
UE 4.5 Relation	UE			6 crédits
SAÉ 4.BDMRC.03 - Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	Matière	9h		
STAGE - Stage - S4	Matière			
PORTFOLIO - Portfolio - S4	Matière	1,5h		
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Matière	3h		
R4.08 - PPP - 4	Matière	6,5h		
R4.BDMRC.10 - Relation client omnicanale	Matière	24h		

BUT 3 | Parcours Business développement et management de la relation client (classique)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 5.1 - Marketing	UE				6 crédits
Stratégie d'entreprise - 1	Matière		3h		
Financement et régulation de l'économie	Matière		0,5h		
Anglais appliqué au commerce -5	Matière		0,5h		
LVB appliquée au commerce -5	Matière		15h		
Expression Communication Culture -5	Matière			4h	

Stage Business développement et management de la relation client	Matière	3h		
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière	3h		
Portfolio-5	Matière			
UE 5.2 Vente	Matière			6 crédits
Financement et régulation de l'économie	Matière			
Droit des activités commerciales -2	Matière			
Anglais appliqué au commerce -5	Matière	0,5h		
LVB appliquée au commerce -5	Matière	3h		
Expression Communication Culture -5	Matière		4h	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	3h		
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière			
Portfolio-5	Matière			
UE 5.4 Business Développement	Matière			9 crédits
Anglais appliqué au commerce -5	Matière			
LVB appliquée au commerce -5	Matière	15h		
PPP-5	Matière			
Ressources et culture numérique appliquée au business	Matière	5h		
développement et au management de la relation client				
Pilotage de l'équipe commerciale	Matière			
Négociateur dans des contextes spécifiques -1	Matière			
Stage Business développement et management de la relation client	Matière		4h	
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière	3h		
Portfolio-5	Matière	3h		
UE 5.5 Relation client	Matière			9 crédits
Anglais appliqué au commerce -5	Matière			
LVB appliquée au commerce -5	Matière	15h		
PPP	Matière			
Ressources et culture numérique appliquée au business international,	Matière	5h		
achat et vente				
Négociateur dans des contextes spécifiques -1	Matière			
Management de la valeur client	Matière			
Marketing des services	Matière			
Stage Business développement et management de la relation client	Matière		4h	
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière	3h		
Portfolio-5	Matière	3h		

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.4 Business Développement	Matière				10 crédits
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière		15h		
Management des comptes-clés (KAM)	Matière		5h		
Développement des pratiques managériales	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière			4h	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière		3h		

UE 6.5 Relation client	Matière		10 crédits
PPP-6	Matière		
Portfolio-6	Matière	15h	
Nouveaux comportements des clients	Matière	5h	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière		4h
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière	3h	
UE 6.1 – Marketing	UE		5 crédits
Stratégie d'entreprise - 2	Matière	3h	
Financement et régulation de l'économie	Matière	0,5h	
Logique mathématique	Matière	0,5h	
PPP-6	Matière	15h	
Portfolio-6	Matière		
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	3h	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière	3h	
UE 6.2 Vente	Matière		6 crédits
Analyse financière	Matière		
Logique mathématique	Matière		
PPP-6	Matière	0,5h	
Portfolio-6	Matière		
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	3h	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière		

BUT 3 | Parcours Business développement et management de la relation client (apprentissage)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 5.1 – Marketing	UE				6 crédits
Stratégie d'entreprise - 1	Matière		14h		
Financement et régulation de l'économie	Matière		7h		
Anglais appliqué au commerce -5	Matière			14h	
Expression Communication Culture -5	Matière		7h	7h	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière		3,5h		
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière		31,5h		
UE 5.2 Vente	Matière				5 crédits
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Droit des activités commerciales -2	Matière		14h		
LVB appliquée au commerce -5	Matière				
Expression Communication Culture -5	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière				
UE 5.4 Business Développement	Matière				9 crédits
PPP-5	Matière		16h		

Ressources et culture numérique appliquée au business développement et au management de la relation client	Matière	3,5h	7h	
Pilotage de l'équipe commerciale	Matière	14h	7h	
Négociateur dans des contextes spécifiques -1	Matière	7h	10,5h	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière			
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière			
UE 5.5 Relation client	Matière			9 crédits
PPP	Matière			
Ressources et culture numérique appliquée au business développement et au management de la relation client	Matière			
Négociateur dans des contextes spécifiques -1	Matière			
Management de la valeur client	Matière	10,5h	7h	
Marketing des services	Matière	14h	7h	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière			
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière			

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.1 - Marketing	UE				5 crédits
Stratégie d'entreprise - 2	Matière		17,5h		
Portfolio-6	Matière		7h		
Stage Business développement et management de la relation client	Matière		7h		
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
SAÉ 3.02 - Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière		28h		
UE 6.2 Vente	Matière				5 crédits
Analyse financière	Matière		14h		
Portfolio-6	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
SAÉ 3.02 - Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière				
UE 6.4 Business Développement	Matière				10 crédits
Portfolio-6	Matière				
Management des comptes-clés (KAM)	Matière		7h	7h	
Développement des pratiques managériales	Matière		14h	7h	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
UE 6.5 Relation client	Matière				10 crédits
Portfolio-6	Matière				
Nouveaux comportements des clients	Matière		10,5h		
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				

BUT 2 – BUT 3 | Parcours Stratégie de marque et évènementiel (SME)

BUT 2 | Parcours Stratégie de marque et évènementiel (SME)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 3.1 – Marketing	UE				7 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		6h		
SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière	1,5h			
R5.01 – Stratégie d'entreprise	Matière		18h		
R3.05 – Environnement économique international	Matière				
R3.06 – Droit des activités commerciales – 1	Matière		5h		
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h		
R3.09 – Psychologie sociale du travail	Matière		15h		
R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3	Matière		5h	6h	
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière			3h	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		3h		
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière			5h	
UE 3.2 – Vente	UE				7 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		6h		
SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière	1,5h	9h		
R3.02 – Entretien de vente	Matière				
R3.06 – Droit des activités commerciales – 1	Matière		5h		
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h		
R3.09 – Psychologie sociale du travail	Matière		15h		
R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3	Matière			6h	
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière				
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		3h		
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière			5h	
R3.11 – Langue B Espagnol	Matière			6h	
Langue C Allemand	Matière			6h	
Langue D italien	Matière			6h	
Langue E Arabe	Matière			6h	
Langue F Chinois	Matière			6h	
UE 3.3 – Communication commerciale	UE				8 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		6h		
SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière	1,5h			
R3.03 – Principes de la communication digitale	Matière				
R3.06 – Droit des activités commerciales – 1	Matière				
R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3	Matière		5h		
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h		

R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3	Matière	5h	6h	
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière		3h	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière	3h		
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière		5h	
R3.11 – Langue B Espagnol	Matière		6h	
Langue C Allemand	Matière		6h	
Langue D italien	Matière			
Langue E Arabe	Matière		6h	
Langue F Chinois	Matière		6h	
Suivi & encadrement	Matière			
UE 3.4 – Branding	UE			4 crédits
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière	4,5h		
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière	3h		
R3.SME.15 – Marketing de l'évènementiel – 1	Matière	13,5h		
UE 3.5 – Évènementiel	UE			4 crédits
SAÉ 3.SME.03 – Création d'un évènement comme outil de branding	Matière	15h		
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière	4,5h		
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière	3h		

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 4.1 – Marketing	UE				6 crédits
SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière		3h		
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation	Matière		5h	14h	
STAGE – Stage – S4	Matière	0,5h	0,5h		
PORTFOLIO – Portfolio – S4	Matière		0,5h		
R4.01 – Stratégie marketing	Matière		15h		
R4.04 – Droit du travail	Matière		5h		
R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4	Matière			4h	
R4.07 – Expression, communication, culture – 4	Matière		3h		
R4.06 – LV B Espagnol	Matière		4h		
Langue C Allemand	Matière			4h	
Langue D italien	Matière		4h	4h	
Langue F Chinois	Matière		4h	4h	
UE 4.2 – Vente	UE				6 crédits
R4.06 – LV B Espagnol	Matière		4h	4h	
Langue C Allemand	Matière		4h	4h	
Langue D italien	Matière		4h	4h	
Langue E Arabe	Matière		4h	4h	
Langue F Chinois	Matière		4h		
UE 4.3 – Communication commerciale	UE				6 crédits
Suivi & encadrement	Matière				

Suivi de stage
Suivi d'apprentissage

Matière
Matière

BUT 3 | Parcours Stratégie de marque et évènementiel - initial

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 5.1 Marketing	UE				6 crédits
Stratégie d'entreprise - 1	Matière				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Anglais appliqué au commerce -5	Matière		5h		
LVB appliquée au commerce -5	Matière		9h		
Expression, communication, culture - 5	Matière		3h		
Projet de communication événementielle	Matière		18h		
Portfolio-5	Matière		5h		
UE 5.2 - Vente	UE				6 crédits
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Droit des activités commerciales -2	Matière				
Anglais appliqué au commerce - 5	Matière		5h		
LVB appliquée au commerce -5	Matière		9h		
Expression, communication, culture - 5	Matière		3h		
Projet de communication événementielle	Matière		18h		
Portfolio-5	Matière		5h		
UE 5.3 Branding	UE				9 crédits
RCN appliquée à la stratégie de marque et à l'évènementiel	Matière		5h		
Négociation dans un contexte spécifiques-1	Matière		9h		
Stratégie de développement de la marque 1	Matière				
Marketing digital de la marque	Matière		3h		
Conception graphique et montage vidéo	Matière				
Marketing de l'évènementiel	Matière				
Projet de communication événementielle	Matière				
Portfolio-5	Matière		5h		
UE 5.4 EVENEMENTIEL	UE				9 crédits
RCN appliquée à la stratégie de marque et à l'évènementiel	Matière		5h		
Négociation dans un contexte spécifiques-1	Matière		9h		
Stratégie de développement de la marque 1	Matière				
Marketing digital de la marque	Matière		3h		
Gestion commerciale & organisation logistique	Matière				
Marketing de l'évènementiel	Matière				
Projet de communication événementielle	Matière				
Portfolio-5	Matière		5h		

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.1 Marketing	UE				6 crédits
Stratégie d'entreprise - 2	Matière				
Logique mathématique	Matière				
PPP-6	Matière		5h		
Stage stratégie de marque et événementiel	Matière		5h		
Portfolio-6	Matière		5h		
UE 6.2 - Vente	UE				6 crédits
Stratégie d'entreprise -2	Matière				
Logique mathématique	Matière				
PPP-6	Matière		5h		
Portfolio-6	Matière		5h		
Stage stratégie de marque et événementiel	Matière		18h		
UE 6.3 BRANDİNG	UE				9 crédits
PPP-6	Matière		5h		
Portfolio-6	Matière		5h		
Stratégie de développement de marque 2	Matière				
Projet de communication événementielle	Matière		3h		
Stage stratégie de marque et événementiel	Matière		18h		
UE 6.4 EVENEMENTİEL	UE				9 crédits
Événement sectoriel	Matière		3h		
Projet de communication événementielle	Matière		18h		
Stage stratégie de marque et événementiel	Matière		15h		