

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 ([📧](mailto:re.iut@univ-angers.fr) 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 1er 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 Allemand	Matière		6h	6h	
Langue C Espagnol	Matière		6h	6h	
Langue D italien	Matière		6h	6h	
Langue E Arabe	Matière			6h	
Langue F Chinois	Matière			6h	
Langue G portugais	Matière				
Langue H Russe	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		34,5h		
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		
R1.13 – Ressources et culture numériques – 1	Matière			10,5h	
R1.06 – Environnement juridique de l'entreprise	Matière			10,5h	
R1.14 – Expression, communication et culture 1	Matière		9h		

R1.02 – Fondamentaux de la vente	Matière				
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	10,5h			
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	10,5h			
R1.04 – Etudes marketing – 1	Matière	4,5h			
R1.10 – Initiation à la conduite de projet	Matière	4,5h			
R1.15 – Projet personnel professionnel – 1	Matière	4,5h			
Portfolio – Portfolio – S1	Matière	4,5h			

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 2.1 Marketing	UE				11 crédits
SAÉ 2.01 – Marketing : marketing mix	Matière		24h		
SAÉ 2.04 – Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière	1,5h			
PORTFOLÍO – Portfolio – S2	Matière				
STAGE – Stage S2	Matière				
R2.10 – Gestion et conduite de projet	Matière				
R2.14 – Expression, communication et culture – 2	Matière		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			10,5h	
R1.12 – Langue B Espagnol	Matière			6h	
Langue C Allemand	Matière		6h	6h	
Langue D italien	Matière				
Langue E Arabe	Matière		6h	6h	
Langue F Chinois	Matière				
Langue G Russe	Matière				
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		
PORTFOLÍO – Portfolio – S2	Matière				
STAGE – Stage S2	Matière				
R2.10 – Gestion et conduite de projet	Matière				

R2.14 - Expression, communication et culture - 2	Matière	4,5h	
R2.13 - Ressources et culture numériques - 2	Matière	6h	
R2.07 - Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière		
R2.05 - Relations contractuelles commerciales	Matière	6h	
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		
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		
R2.07 - Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière	7,5h	
R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2	Matière		6h
R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2	Matière	6h	
R2.09 - Psychologie sociale	Matière	9h	
R2.15 - Projet personnel professionnel - 2	Matière	1,5h	
PORTFOLIO - Portfolio - S2	Matière		

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 3.02 - Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière	1,5h	9h		
R3.01 - Marketing Mix - 2	Matière		18h		
R5.01 - Stratégie d'entreprise	Matière		18h		
R3.05 - Environnement économique international	Matière		15h		
R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	Matière		5h		
R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	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	

R3.14 – 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 3.2 – 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		18h	
R3.06 – Droit des activités commerciales – 1	Matière		5h	
R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3	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			
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	9h	
R3.03 – Principes de la communication digitale	Matière		18h	
R3.06 – Droit des activités commerciales – 1	Matière		5h	
R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3	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
R3.13 – 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			
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				
LVB appliquée au commerce -5	Matière				
Expression, communication, culture - 5	Matière				
Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	Matière				
Développement d'un projet digital	Matière				
Portfolio-5	Matière				
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				
LVB appliquée au commerce -5	Matière				
Expression, communication, culture - 5	Matière				
Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	Matière				
Développement d'un projet digital	Matière				
Portfolio-5	Matière				
UE 5.4 Marketing Digital	UE				9 crédits
Anglais appliqué au commerce - 5	Matière				
LVB appliquée au commerce -5	Matière				
PPP-5	Matière				
Ressources et culture numérique appliquée au marketing digital à l'e-business et à l'entrepreneuriat	Matière				
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				
Développement d'un projet digital	Matière				
Portfolio-5	Matière				
UE 5.5 Entrepreneuriat	UE				9 crédits
Anglais appliqué au commerce - 5	Matière				
LVB appliquée au commerce -5	Matière				
PPP	Matière				
Ressources et culture numérique appliquée au marketing digital à l'e-business et à l'entrepreneuriat	Matière				
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
Développement d'un projet digital	Matière
Portfolio-5	Matière

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				
Portfolio-6	Matière				
Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	Matière				
Développement d'un projet digital	Matière				
UE 6.2 - Vente	UE				5 crédits
Analyse financière	Matière				
Logique mathématique	Matière				
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière				
Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	Matière				
Développement d'un projet digital	Matière				
UE 6.4 Marketing Digital	UE				10 crédits
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière				
Négociateur dans des contextes spécifiques	Matière				
Trafic management - Analyse d'audience	Matière				
Logistique et supply chain	Matière				
Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	Matière				
Développement d'un projet digital	Matière				
UE 6.5 Entrepreneuriat	UE				10 crédits
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière				
Négociateur dans des contextes spécifiques	Matière				
Logistique et supply chain	Matière				
Formalisation et sécurisation d'un business model	Matière				
Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat	Matière				
Développement d'un projet digital	Matière				

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				
SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière		9h		
R3.01 – Marketing Mix – 2	Matière		18h		
R5.01 – Stratégie d'entreprise	Matière		18h		
R3.05 – Environnement économique international	Matière		15h		
R3.06 – Droit des activités commerciales – 1	Matière		5h		
R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3	Matière		5h		
R3.09 – Psychologie sociale du travail	Matière		15h		
R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3	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			5h	
R3.11 – Langue B Espagnol	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		
R3.02 – Entretien de vente	Matière		18h		
R3.06 – Droit des activités commerciales – 1	Matière		5h		
R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3	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	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		3h		
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière			5h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 4.1 – Marketing	UE				6 crédits
R4.06 – LV B Espagnol	Matière			4h	
Langue D italien	Matière		4h	4h	
Langue E Arabe	Matière			4h	
Langue F Chinois	Matière		4h	4h	
UE 4.2 – Vente	UE				6 crédits
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	
R4.02 – Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Matière			
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			
Langue D italien	Matière		4h	4h
Langue E Arabe	Matière		4h	4h
Langue F Chinois	Matière		4h	4h
Suivi & encadrement	Matière			

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

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 5.1 – Marketing	UE				6 crédits
Stratégie d'entreprise -1	Matière				
Anglais appliqué au commerce – 5	Matière				
Portfolio-5	Matière				
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				
LVB appliquée au commerce -5	Matière				
Expression, communication, culture – 5	Matière				
Stage Business International : achat et vente	Matière				
Conduite d'une mission achat vente ou logistique	Matière				
Portfolio-5	Matière				
UE 5.3 – Stratégie à l'international	UE				9 crédits
Anglais appliqué au commerce – 5	Matière				
LVB appliquée au commerce -5	Matière				
PPP-5	Matière				
Ressources et culture numérique appliquée au business international, achat et vente	Matière				
Logistique et supply chain	Matière				
Marketing achat	Matière				
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				
Portfolio-5	Matière				
UE 5.4 – Opérations à l'international	UE				9 crédits
Anglais appliqué au commerce – 5	Matière				

LVB appliquée au commerce -5	Matière
PPP-5	Matière
Ressources et culture numérique appliquée au business international, achat et vente	Matière
Négociateur dans des contextes spécifiques -1	Matière
Approvisionnement	Matière
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
Portfolio-5	Matière

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				
Portfolio-6	Matière				
Stage Business International : achat et vente	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
Anglais appliqué au business international	Matière				
UE 6.2 – Vente	UE				5 crédits
Analyse financière	Matière				
Logique mathématique	Matière				
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière				
Stage Business International : achat et vente	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
Anglais appliqué au business international	Matière				
UE 6.3 – Stratégie à l'international	UE				10 crédits
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière				
Anglais appliqué au business international	Matière				
Droit international	Matière				
Techniques de commerce international -2	Matière				
Stratégie achat (analyse fonctionnelle et cahier des charges)	Matière				
Achats RSE-Responsables	Matière				
Stage Business International : achat et vente	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
UE 6.4 – Opérations à l'international	UE				10 crédits
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière				
Anglais appliqué au business international	Matière				
Négociateur dans des contextes spécifiques -1	Matière				

Techniques de commerce international -2	Matière
Audit qualité fournisseur	Matière
Fonction Achat	Matière
Stage Business International : achat et vente	Matière
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	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				
SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière				
R3.01 – Marketing Mix – 2	Matière				
R3.05 – Environnement économique international	Matière				
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière				
R3.09 – Psychologie sociale du travail	Matière				
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière				
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière				
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				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				
R3.02 – Entretien de vente	Matière		18h		
R4.04 – Droit du travail	Matière				
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière		5h		
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière			3h	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière		5h	6h	
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière		15h		
UE 3.3 – Communication	Matière				6 crédits
SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière				

SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation/jeu d'entreprise	Matière				
R3.03 – Principes de la communication digitale	Matière				
R3.08 – Tableau de bord commercial	Matière				
R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3	Matière				
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière				
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière				
R3.14 – Projet personnel professionnel – 3	Matière				
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				
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	Matière				
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	Matière				
R3.BDMRC.15 – Marketing BtoB	Matière				
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 4.4 – Stratégie à l'international	UE				6 crédits
SAÉ 4.BDMRC.03 – Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	Matière		9h		
PORTFOLIO – Portfolio – S4	Matière				
R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4	Matière			4h	
R4.07 – Expression, communication, culture – 4	Matière		3h		
R4.08 – PPP – 4	Matière		4,5h		
R4.BDMRC.09 – Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Matière		19,5h		
Langue C Allemand	Matière			4h	
Langue D italien	Matière		4h		
Langue E Arabe	Matière		4h	4h	
Langue F Chinois	Matière		4h	4h	
UE 4.5 – Opérations à l'international	UE				6 crédits
STAGE – Stage – S4	Matière	0,5h	0,5h		
PORTFOLIO – Portfolio – S4	Matière				
R4.07 – Expression, communication, culture – 4	Matière		3h		
R4.08 – PPP – 4	Matière		4,5h		
R4.BDMRC.10 – Relation client omnicanale	Matière				
R4.06 – LV B Espagnol	Matière		4h		
Langue C Allemand	Matière		4h	4h	
Langue D italien	Matière		4h	4h	
Langue E Arabe	Matière		4h	4h	

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				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Anglais appliqué au commerce -5	Matière				
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				
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				
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				
Portfolio-5	Matière				
UE 5.4 Business Développement	Matière				9 crédits
Anglais appliqué au commerce -5	Matière				
LVB appliquée au commerce -5	Matière				
PPP-5	Matière				
Ressources et culture numérique appliquée au business développement et au management de la relation client	Matière				
Pilotage de l'équipe commerciale	Matière				
Négocier dans des contexte spécifiques -1	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière				
Portfolio-5	Matière				
UE 5.5 Relation client	Matière				9 crédits
Anglais appliqué au commerce -5	Matière				
LVB appliquée au commerce -5	Matière				
PPP	Matière				
Ressources et culture numérique appliquée au business international, achat et vente	Matière				
Négocier dans des contexte spécifiques -1	Matière				
Management de la valeur client	Matière				
Marketing des services	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				

Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise
Portfolio-5

Matière
Matière

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.4 Business Développement	Matière				10 crédits
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière				
Management des comptes-clés (KAM)	Matière				
Développement des pratiques managériales	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
UE 6.5 Relation client	Matière				10 crédits
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière				
Nouveaux comportements des clients	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
UE 6.1 - Marketing	UE				5 crédits
Stratégie d'entreprise - 2	Matière				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Logique mathématique	Matière				
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière				
UE 6.2 Vente	Matière				6 crédits
Analyse financière	Matière				
Logique mathématique	Matière				
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière				
Stage Business développement et management de la relation client	Matière				
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				
Financement et régulation de l'économie	Matière				

Anglais appliqué au commerce -5	Matière	
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	
Portfolio-5	Matière	
UE 5.2 Vente	Matière	5 crédits
Financement et régulation de l'économie	Matière	
Droit des activités commerciales -2	Matière	
Anglais appliqué au commerce -5	Matière	
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	
Portfolio-5	Matière	
UE 5.4 Business Développement	Matière	9 crédits
Anglais appliqué au commerce -5	Matière	
LVB appliquée au commerce -5	Matière	
PPP-5	Matière	
Ressources et culture numérique appliquée au business	Matière	
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	
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière	
Portfolio-5	Matière	
UE 5.5 Relation client	Matière	9 crédits
Anglais appliqué au commerce -5	Matière	
LVB appliquée au commerce -5	Matière	
PPP	Matière	
Ressources et culture numérique appliquée au business	Matière	
développement et au management de la relation client		
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	
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière	
K3BI518	Matière	

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.1 - Marketing	UE				5 crédits
Stratégie d'entreprise - 2	Matière				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Logique mathématique	Matière				

PPP-6	Matière	
Portfolio-6	Matière	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière	
UE 6.2 Vente	Matière	5 crédits
Analyse financière	Matière	
Logique mathématique	Matière	
PPP-6	Matière	
Portfolio-6	Matière	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière	
UE 6.4 Business Développement	Matière	10 crédits
PPP-6	Matière	
Portfolio-6	Matière	
Management des comptes-clés (KAM)	Matière	
Développement des pratiques managériales	Matière	
Stage Business développement et management de la relation client	Matière	
Mission professionnelle (soutenance mémoire pro)	Matière	
UE 6.5 Relation client	Matière	10 crédits
PPP-6	Matière	
Portfolio-6	Matière	
Nouveaux comportements des clients	Matière	
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		
PORTFOLÍO – 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	Matière				
Suivi d'apprentissage	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				
LVB appliquée au commerce –5	Matière				
Expression, communication, culture – 5	Matière				
Projet de communication événementielle	Matière				
Portfolio–5	Matière				
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	
LVB appliquée au commerce -5	Matière	
Expression, communication, culture - 5	Matière	
Projet de communication événementielle	Matière	
Portfolio-5	Matière	
UE 5.3 Branding	UE	9 crédits
RCN appliquée à la stratégie de marque et à l'événementiel	Matière	
Négociateur dans un contexte spécifiques-1	Matière	
Stratégie de développement de la marque 1	Matière	
Marketing digital de la marque	Matière	
Conception graphique et montage vidéo	Matière	
Marketing de l'événementiel	Matière	
Projet de communication événementielle	Matière	
Portfolio-5	Matière	
UE 5.4 EVENEMENTIEL	UE	9 crédits
RCN appliquée à la stratégie de marque et à l'événementiel	Matière	
Négociateur dans un contexte spécifiques-1	Matière	
Stratégie de développement de la marque 1	Matière	
Marketing digital de la marque	Matière	
Gestion commerciale & organisation logistique	Matière	
Marketing de l'événementiel	Matière	
Projet de communication événementielle	Matière	
Portfolio-5	Matière	

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				
Stage stratégie de marque et événementiel	Matière				
Portfolio-6	Matière				
UE 6.2 - Vente	UE				6 crédits
Stratégie d'entreprise -2	Matière				
Logique mathématique	Matière				
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière				
Stage stratégie de marque et événementiel	Matière				
UE 6.3 BRANDING	UE				9 crédits
PPP-6	Matière				
Portfolio-6	Matière				
Stratégie de développement de marque 2	Matière				
Projet de communication événementielle	Matière				
Stage stratégie de marque et événementiel	Matière				

UE 6.4 EVENEMENTIEL

Événement sectoriel

Projet de communication événementielle

Stage stratégie de marque et événementiel

UE

Matière

Matière

Matière

9 crédits