

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 | Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)
- > BUT 2 | Parcours Business international : Achat et vente (Bi)
- > BUT 2 | Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)
- > BUT 2 | 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.

Il sera possible de délivrer au niveau intermédiaire le DUT qui correspond à l'acquisition des 120 premiers crédits européens.

### 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

## 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'accès

Sélection des candidats sur dossier.

Candidature : [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

Le recrutement se fait par Parcoursup pour les 1<sup>ère</sup> 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.

Un accès en 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> année est possible pour les étudiants venant des classes préparatoires économiques et commerciales, des étudiants de licences DEG, des écoles de commerces et des BTS (Ci, MUC et NDRC). Les candidat.e.s doivent envoyer leur dossier de candidature contenant (CV, lettre de motivation, relevés de notes des années Post-bac et relevé de notes du bac) à l'adresse [tc.iut@univ-angers.fr](mailto:tc.iut@univ-angers.fr). Les dossiers doivent être envoyés avant le 31 mai de l'année en cours. Les résultats seront donnés aux candidats à la fin du mois de juin.

### 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.

## Infos pratiques

---

### Lieu(x)

 Angers

### Campus

 Campus Belle-beille

# Programme

---

## Organisation

En 2e 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 commercialisations

### Semestre 1

---

## UE 1.1 Marketing

11 crédits

SAÉ 1.01 – Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché

R1.13 – Ressources et culture numériques – 1

R1.06 – Environnement juridique de l'entreprise

R1.14 – Expression, communication et culture 1

R1.11 – Langue A Anglais du commerce – 1

LV2

R1.12 – Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

R1.07 – Techniques quantitatives et représentations – 1

R1.01 – Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur

R1.04 – Etudes marketing – 1

R1.05 – Environnement économique de l'entreprise

R1.09 – Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché

R1.08 – Eléments financiers de l'entreprise

R1.15 – Projet personnel professionnel – 1

## UE 1.2 Vente

11 crédits

SAÉ 1.02 – Vente : démarche de prospection

R1.13 – Ressources et culture numériques – 1

R1.14 – Expression, communication et culture 1

R1.02 – Fondamentaux de la vente

R1.07 – Techniques quantitatives et représentations – 1

R1.10 – Initiation à la conduite de projet

R1.08 – Eléments financiers de l'entreprise

R1.15 – Projet personnel professionnel – 1

## UE 1.3 Communication commerciale

8 crédits

SAÉ 1.03 – Communication commerciale : création d'un support "print"

R1.03 – Fondamentaux de la communication commerciale

R1.13 – Ressources et culture numériques – 1

R1.06 – Environnement juridique de l'entreprise

R1.14 – Expression, communication et culture 1

R1.11 – Langue A Anglais du commerce – 1

LV2

R1.12 – Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

R1.04 – Etudes marketing – 1

R1.10 – Initiation à la conduite de projet

R1.15 – Projet personnel professionnel – 1



## UE 2.1 Marketing

11 crédits

SAÉ 2.01 - Marketing : marketing mix

SAÉ 2.04 - Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

PORTFOLIO - Portfolio - S2

STAGE - Stage S2

R2.10 - Gestion et conduite de projet

R2.14 - Expression, communication et culture - 2

R2.13 - Ressources et culture numériques - 2

R2.07 - Coûts, marges et prix d'une offre simple

R2.05 - Relations contractuelles commerciales

R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2

LV2

R1.12 - Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

R2.01 - Marketing mix - 1

R2.08 - Canaux de commercialisation et de distribution

R2.04 - Etudes marketing - 2

R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2

R2.15 - Projet personnel professionnel - 2

## UE 2.2 Vente

11 crédits

SAÉ 2.02 - Vente : initiation au jeu de rôle de négociation

SAÉ 2.04 - Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

PORTFOLIO - Portfolio - S2

STAGE - Stage S2

R2.10 - Gestion et conduite de projet

R2.14 - Expression, communication et culture - 2

R2.13 - Ressources et culture numériques - 2

R2.07 - Coûts, marges et prix d'une offre simple

R2.05 - Relations contractuelles commerciales

R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2

LV2

R1.12 - Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

R2.02 - Prospection et négociation

R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2

R2.09 - Psychologie sociale

R2.15 - Projet personnel professionnel - 2

## UE 2.3 Communication

8 crédits

SAÉ 2.03 - Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale

SAÉ 2.04 - Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

Semaine Internationale

STAGE - Stage S2

R2.03 - Moyens de la communication commerciale

R2.14 - Expression, communication et culture - 2

R2.13 - Ressources et culture numériques - 2

R2.07 - Coûts, marges et prix d'une offre simple

R2.05 - Relations contractuelles commerciales

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

Semestre 3

---



### UE 3.1 – Marketing

7 crédits

SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital

R3.01 – Marketing Mix – 2

R5.01 – Stratégie d'entreprise

R3.05 – Environnement économique international

R3.06 – Droit des activités commerciales – 1

R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3

R3.08 – Tableau de bord commercial

R3.09 – Psychologie sociale du travail

R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3

R3.12 – Ressources et culture numériques – 3

R3.13 – Expression, communication, culture – 3

R3.14 – Projet personnel professionnel – 3

R3.11 – Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

### UE 3.2 – Vente

7 crédits

SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital

R3.02 – Entretien de vente

R3.06 – Droit des activités commerciales – 1

R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3

R3.08 – Tableau de bord commercial

R3.09 – Psychologie sociale du travail

R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3

R3.12 – Ressources et culture numériques – 3

R3.13 – Expression, communication, culture – 3

R3.14 – Projet personnel professionnel – 3

R3.11 – Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

### UE 3.3 – Communication commerciale

8 crédits

SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital

R3.03 – Principes de la communication digitale

R3.06 – Droit des activités commerciales – 1

R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3

R3.08 – Tableau de bord commercial

R3.09 – Psychologie sociale du travail

R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3

R3.12 – Ressources et culture numériques – 3

R3.13 – Expression, communication, culture – 3

R3.14 – Projet personnel professionnel – 3

R3.11 – Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

UE 3.4 - Marketing digital	4 crédits
SAÉ 3.MDEE.03 - Analyse d'une activité digitale	
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	
R3.MDEE.15 - Stratégie de marketing digital	
UE 3.5 - E-business et entrepreneuriat	4 crédits
SAÉ 3.MDEE.03 - Analyse d'une activité digitale	
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	
R3.MDEE.16 - Créativité et innovation	

## Semestre 4

---

#### UE 4.1 – Marketing

6 crédits

SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation

STAGE – Stage – S4

PORTFOLÍO – Portfolio – S4

R4.01 – Stratégie marketing

R4.04 – Droit du travail

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

#### UE 4.2 – Vente

6 crédits

SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation

STAGE – Stage – S4

PORTFOLÍO – Portfolio – S4

R4.02 – Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur

R4.04 – Droit du travail

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

#### UE 4.3 – Communication commerciale

6 crédits

SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation

STAGE – Stage – S4

PORTFOLÍO – Portfolio – S4

R4.03 – Conception d'une campagne de communication

R4.04 – Droit du travail

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

UE 4.4 – Marketing digital

6 crédits

SAÉ 4.MDEE.03 – Création de site web

STAGE – Stage – S4

PORTFOLÍO – Portfolio – S4

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.08 – PPP – 4

R4.MDEE.09 – Conduite de projet digital

R4.MDEE.10 – Stratégie e-commerce

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

UE 4.5 – E-business et entrepreneuriat

6 crédits

SAÉ 4.MDEE.03 – Création de site web

STAGE – Stage – S4

PORTFOLÍO – Portfolio – S4

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.08 – PPP – 4

R4.MDEE.11 – Business model – 1

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

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

### Semestre 3

---

### UE 3.1 – Marketing

7 crédits

SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital

R3.01 – Marketing Mix – 2

R5.01 – Stratégie d'entreprise

R3.05 – Environnement économique international

R3.06 – Droit des activités commerciales – 1

R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3

R3.08 – Tableau de bord commercial

R3.09 – Psychologie sociale du travail

R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3

R3.12 – Ressources et culture numériques – 3

R3.13 – Expression, communication, culture – 3

R3.14 – Projet personnel professionnel – 3

R3.11 – Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

### UE 3.2 – Vente

7 crédits

SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital

R3.02 – Entretien de vente

R3.06 – Droit des activités commerciales – 1

R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3

R3.08 – Tableau de bord commercial

R3.09 – Psychologie sociale du travail

R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3

R3.12 – Ressources et culture numériques – 3

R3.13 – Expression, communication, culture – 3

R3.14 – Projet personnel professionnel – 3

R3.11 – Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

### UE 3.3 – Communication commerciale

8 crédits

SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital

R3.03 – Principes de la communication digitale

R3.06 – Droit des activités commerciales – 1

R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3

R3.08 – Tableau de bord commercial

R3.09 – Psychologie sociale du travail

R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3

R3.12 – Ressources et culture numériques – 3

R3.13 – Expression, communication, culture – 3

R3.14 – Projet personnel professionnel – 3

R3.11 – Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

UE 3.4 – Stratégie à l'international	4 crédits
SAÉ 3.Bi.03 – Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer une offre	
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	
R3.Bi.15 Stratégie et veille à l'international	
UE 3.5 – Opérations à l'international	4 crédits
SAÉ 3.Bi.03 – Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer une offre	
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	
R3.Bi.16 – Marketing et vente à l'international	

## Semestre 4

---

#### UE 4.1 – Marketing

6 crédits

SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation

STAGE – Stage – S4

PORTFOLÍO – Portfolio – S4

R4.01 – Stratégie marketing

R4.04 – Droit du travail

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

#### UE 4.2 – Vente

6 crédits

SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation

STAGE – Stage – S4

PORTFOLÍO – Portfolio – S4

R4.02 – Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur

R4.04 – Droit du travail

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

#### UE 4.3 – Communication commerciale

6 crédits

SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation

STAGE – Stage – S4

PORTFOLÍO – Portfolio – S4

R4.03 – Conception d'une campagne de communication

R4.04 – Droit du travail

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

UE 4.4 – Stratégie à l'international

6 crédits

SAE 4.Bi.03 – Développement de l'offre à l'international

STAGE – Stage – S4

PORTFOLIO – Portfolio – S4

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.08 – PPP – 4

R4.Bi.09 – Stratégie achats

R4.Bi.10 – Techniques du commerce international – 1

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

UE 4.5 – Opérations à l'international

6 crédits

SAE 4.Bi.03 – Développement de l'offre à l'international

STAGE – Stage – S4

PORTFOLIO – Portfolio – S4

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.08 – PPP – 4

R4.Bi.11 – Management interculturel

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

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

### Semestre 3

---



### UE 3.1 – Marketing

7 crédits

SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital

R3.01 – Marketing Mix – 2

R5.01 – Stratégie d'entreprise

R3.05 – Environnement économique international

R3.06 – Droit des activités commerciales – 1

R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3

R3.08 – Tableau de bord commercial

R3.09 – Psychologie sociale du travail

R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3

R3.12 – Ressources et culture numériques – 3

R3.13 – Expression, communication, culture – 3

R3.14 – Projet personnel professionnel – 3

R3.11 – Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

### UE 3.2 – Vente

7 crédits

SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital

R3.02 – Entretien de vente

R3.06 – Droit des activités commerciales – 1

R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3

R3.08 – Tableau de bord commercial

R3.09 – Psychologie sociale du travail

R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3

R3.12 – Ressources et culture numériques – 3

R3.13 – Expression, communication, culture – 3

R3.14 – Projet personnel professionnel – 3

R3.11 – Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

### UE 3.3 – Communication commerciale

8 crédits

SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital

R3.03 – Principes de la communication digitale

R3.06 – Droit des activités commerciales – 1

R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3

R3.08 – Tableau de bord commercial

R3.09 – Psychologie sociale du travail

R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3

R3.12 – Ressources et culture numériques – 3

R3.13 – Expression, communication, culture – 3

R3.14 – Projet personnel professionnel – 3

R3.11 – Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

UE 3.4 – Business développement	4 crédits
SAÉ 3.BDMRC.03 – Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	
R3.BDMRC.15 – Marketing BtoB	
UE 3.5 – Relation client	4 crédits
SAÉ 3.BDMRC.03 – Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	
R3.12 – Ressources et culture numériques – 3	
R3.13 – Expression, communication, culture – 3	
R3.BDMRC.16 – Fondamentaux de la relation client	

## Semestre 4

---

#### UE 4.1 – Marketing

6 crédits

SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation

STAGE – Stage – S4

PORTFOLÍO – Portfolio – S4

R4.01 – Stratégie marketing

R4.04 – Droit du travail

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

#### UE 4.2 – Vente

6 crédits

SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation

STAGE – Stage – S4

PORTFOLÍO – Portfolio – S4

R4.02 – Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur

R4.04 – Droit du travail

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

#### UE 4.3 – Communication commerciale

6 crédits

SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation

STAGE – Stage – S4

PORTFOLÍO – Portfolio – S4

R4.03 – Conception d'une campagne de communication

R4.04 – Droit du travail

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

#### UE 4.4 – Stratégie à l'international

6 crédits

SAÉ 4.BDMRC.03 – Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel

STAGE – Stage – S4

PORTFOLIO – Portfolio – S4

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.08 – PPP – 4

R4.BDMRC.09 – Fondamentaux du management de l'équipe commerciale

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

#### UE 4.5 – Opérations à l'international

6 crédits

SAÉ 4.BDMRC.03 – Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel

STAGE – Stage – S4

PORTFOLIO – Portfolio – S4

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.08 – PPP – 4

R4.BDMRC.10 – Relation client omnicanale

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

## BUT 2 | Parcours Stratégie de marque et événementiel (SME)

### Semestre 3

---

### UE 3.1 – Marketing

7 crédits

SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital

R3.01 – Marketing Mix – 2

R5.01 – Stratégie d'entreprise

R3.05 – Environnement économique international

R3.06 – Droit des activités commerciales – 1

R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3

R3.08 – Tableau de bord commercial

R3.09 – Psychologie sociale du travail

R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3

R3.12 – Ressources et culture numériques – 3

R3.13 – Expression, communication, culture – 3

R3.14 – Projet personnel professionnel – 3

R3.11 – Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

### UE 3.2 – Vente

7 crédits

SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital

R3.02 – Entretien de vente

R3.06 – Droit des activités commerciales – 1

R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3

R3.08 – Tableau de bord commercial

R3.09 – Psychologie sociale du travail

R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3

R3.12 – Ressources et culture numériques – 3

R3.13 – Expression, communication, culture – 3

R3.14 – Projet personnel professionnel – 3

R3.11 – Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

### UE 3.3 – Communication commerciale

8 crédits

SAÉ 3.01 – Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 3.02 – Démarche de création d'entreprise en contexte digital

R3.03 – Principes de la communication digitale

R3.06 – Droit des activités commerciales – 1

R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3

R3.08 – Tableau de bord commercial

R3.09 – Psychologie sociale du travail

R3.10 – Anglais appliqué au commerce – 3

R3.12 – Ressources et culture numériques – 3

R3.13 – Expression, communication, culture – 3

R3.14 – Projet personnel professionnel – 3

R3.11 – Langue B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

UE 3.4 - Branding	4 crédits
SAÉ 3.SME.03 - Création d'un évènement comme outil de branding	
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	
R3.SME.15 - Marketing de l'évènementiel - 1	
UE 3.5 - Évènementiel	4 crédits
SAÉ 3.SME.03 - Création d'un évènement comme outil de branding	
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	
R3.SME.16 - Fondamentaux de la communication de marque	

## Semestre 4

---

#### UE 4.1 – Marketing

6 crédits

SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation

STAGE – Stage – S4

PORTFOLÍO – Portfolio – S4

R4.01 – Stratégie marketing

R4.04 – Droit du travail

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

#### UE 4.2 – Vente

6 crédits

SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation

STAGE – Stage – S4

PORTFOLÍO – Portfolio – S4

R4.02 – Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur

R4.04 – Droit du travail

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

#### UE 4.3 – Communication commerciale

6 crédits

SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation

SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation

STAGE – Stage – S4

PORTFOLÍO – Portfolio – S4

R4.03 – Conception d'une campagne de communication

R4.04 – Droit du travail

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

UE 4.4 – Stratégie à l'international

6 crédits

SAÉ 4.SME.03 – Organisation d'un évènement comme outil de branding

STAGE – Stage – S4

PORTFOLIO – Portfolio – S4

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.08 – PPP – 4

R4.SME.09 – Relations publiques et relations presse

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois

UE 4.5 – Opérations à l'international

6 crédits

SAE 4.Bi.03 – Développement de l'offre à l'international

STAGE – Stage – S4

PORTFOLIO – Portfolio – S4

R4.05 – Anglais appliqué au commerce – 4

R4.07 – Expression, communication, culture – 4

R4.08 – PPP – 4

R4.SME.10 – Organisation et logistique-1

R4.Bi.10 – Techniques du commerce international – 1

R4.06 – LV B Espagnol

Langue C Allemand

Langue D italien

Langue E Arabe

Langue F Chinois