

IUT DU LITTORAL CÔTE D'OPALE / DEPARTEMENT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

MARKETING VENTE COMMUNICATION E-BUSINESS ENTREPRENEURIAT MANAGEMENT DISTRIBUTION GESTION DE LA
RELATION CLIENT



Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation



Les objectifs de la formation

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de futurs 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 titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie TC est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication ?

L'organisation des études

La formation s'organise autour de 6 semestres.

La première année de B.U.T. est assez généraliste et propose des enseignements de tronc commun articulés autour de 3 compétences :

- **La compétence marketing** :

Conduire les actions marketing de développement de produit, service, activité non marchande, en tenant compte du contexte, du comportement du consommateur, des compétences et ressources de l'entreprise, de la cible, des concurrents.

- **La compétence vente** :

Vendre une offre commerciale dans une situation B to C ou B to B, respectant les étapes de la négociation commerciale, une démarche éthique, la réglementation, en utilisant les indicateurs de performance.

- **La compétence Communication commerciale :**

Communiquer l'offre commerciale, en tant qu'annonceur ou agence de communication, selon une stratégie de communication cohérente, avec des outils adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation, en produisant des supports de communication qualitatifs, dans le respect de la réglementation.

A partir de la deuxième année, l'étudiant peut choisir entre 3 spécialités ; dans chaque spécialité, l'étudiant devra valider 2 compétences spécifiques.

- ✓ **Marketing et management du point de vente (MMPV)**
 - Compétence : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente,
 - Compétence : Piloter un espace de vente

- ✓ **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)**
 - Compétence : Gérer une activité digitale,
 - Développer un projet e-business

- ✓ **Business Développement et management de la relation client (BDMRC)**
 - Compétence : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation,
 - Compétence : Manager la relation client.

Le détail de la formation

BUT 1			
SEMESTRE 1		SEMESTRE 2	
<i>Intitulé de la ressource</i>	<i>Nb heures</i>	<i>Intitulé de la ressource</i>	<i>Nb heures</i>
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	27	Mix marketing	13,5
Fondamentaux de la vente	19,5	Prospection et négociation	18
Fondamentaux de la communication commerciale	13,5	Moyens de la communication commerciale	13,5
Etudes marketing 1	13,5	Etudes marketing 2	13,5
Environnement économique de l'entreprise	13,5	Relations contractuelles commerciales	13,5
Environnement juridique de l'entreprise	13,5	Techniques quantitatives et représentation 2	18
Techniques quantitatives et représentation 1	13,5	Coûts, marges et prix d'une offre simple	13,5
Eléments financiers de l'entreprise	10,5	Connaissance des canaux de commercialisation et de distribution	10,5
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	10,5	Psychologie sociale	13,5
Initiation à la conduite de projet	6	Gestion et conduite de projet	7,5
Langue A du commerce 1 – Anglais	16,5	Langue A du commerce 2 – Anglais	18
Langue B du commerce 1 – Anglais renforcé	16,5	Langue B du commerce 1 – Anglais renforcé	18
Ressources et culture numériques 1	16,5	Ressources et culture numériques 2	13,5
Expression communication culture 1	16,5	Expression communication culture 2	18
PPP 1	13,5	PPP 2	7,5
Portfolio S1	4,5	Portfolio S2	6
SAE (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation)	51	SAE (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation)	54
TOTAL SEMESTRE 1	276	TOTAL SEMESTRE 2	270

TOTAL BUT 1 : 546 heures étudiant

BUT 2			
SEMESTRE 3		SEMESTRE 4	
<i>Intitulé de la ressource</i>	<i>Nb heures</i>	<i>Intitulé de la ressource</i>	<i>Nb heures</i>
<i>PARTIE TRONC COMMUN</i>		<i>PARTIE TRONC COMMUN</i>	
Mix marketing 2	13,5	Stratégie marketing	10,5
Entretien de vente	13,5	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	10,5
Principes de la communication digitale	13,5	Conception d'une campagne de communication	10,5
Etudes marketing 3	10,5	Droit du travail	13,5
Environnement économique international	10,5	Langue A du commerce 4 – Anglais	10,5
Droit des activités commerciales 1	10,5	Langue B du commerce 4 – Espagnol	10,5
Techniques quantitatives et représentation 3	10,5	Expression communication culture 2	10,5
Tableau de bord commercial	10,5	PPP 2	4,5
Psychologie sociale du travail	10,5	Portfolio S4	13,5
Langue A du commerce 3 – Anglais	13,5		
Langue B du commerce 3 – Anglais renforcé	12		
Ressources et culture numériques 3	13,5		
Expression communication culture 3	12		
PPP 3	7,5		
Portfolio S3	9		
SAE (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation) TRONC COMMUN	13,5	SAE (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation)	37,5
PARCOURS MMPV		PARCOURS MMPV	
Management de la performance du point de vente	12	Merchandising	15
Marketing du point de vente	12	Management des équipes 1	15
		GRC	15
SAE (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation) PARCOURS	75	SAE (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation) PARCOURS	20
PARCOURS MDEE		PARCOURS MDEE	
Stratégie de marketing digital	12	Conduite de projet digital	15
Créativité et innovation	12	Stratégie e-commerce	15
		Business model 1	15
SAE (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation) PARCOURS	75	SAE (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation) PARCOURS	20
PARCOURS BDMRC		PARCOURS BDMRC	
Marketing B to B	12	Fondamentaux du management de l'équipe commercial	19,5
Fondamentaux de la relation client	12	Relation client omnicanal	24
SAE (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation) PARCOURS	75	SAE (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation) PARCOURS	20
TOTAL SEMESTRE 3	293,5	TOTAL SEMESTRE 4	197

NB – L'étudiant choisit l'un des trois parcours

TOTAL BUT 2 : 490,5 heures étudiant

BUT 3

SEMESTRE 5		SEMESTRE 6	
<i>Intitulé de la ressource</i>	<i>Nb heures</i>	<i>Intitulé de la ressource</i>	<i>Nb heures</i>
PARTIE TRONC COMMUN		PARTIE TRONC COMMUN	
Stratégie d'entreprise 1	12	Stratégie d'entreprise 2	15
Négocier dans des contextes spécifiques 1	13,5	Négocier dans des contextes spécifiques 2	13,5
Financement et régulation de l'économie	10,5	Portfolio-S6	18,5
Droit des activités commerciales 2	10,5		
Analyse financière	10,5		
Langue A du commerce 5 – Anglais	10,5		
Langue B du commerce 5 – Anglais renforcé	10,5		
Expression communication culture 5	13,5		
PPP 5	7,5		
Portfolio S5	12		
PARCOURS MMPV		PARCOURS MMPV	
Ressources et culture numérique appliquées au marketing et management du point de vente	12	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	15
Parcours expérience client	22,5	Prise de décision - pilotage	19,5
Management d'équipe 2	15		
Supply chain	15		
Droit de la distribution	16,5		
Trade marketing	16,5		
SAE (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation) P	80	Stage marketing et management du point de vente	
PARCOURS MDEE		PARCOURS MDEE	
Ressources et culture numérique appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat	12	Trafic management et analyse d'audience	19,5
Management de la créativité et de l'innovation	10,5	Formalisation et sécurisation d'un business model	15
Référencement	15		
Stratégie social-média et e-CRM	15		
Business model 2	15		
Stratégie de contenu et rédaction web	15		
Logistique et supply chain	15		
SAE (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation) PARCOURS	80	Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat 2.0	
PARCOURS BDMRC		PARCOURS BDMRC	
Ressources et culture numérique appliquées au business développement et au management de la relation client	12	Management des comptes clés (KAM)	19,5
Développement des pratiques managériales	21	Nouveaux comportements des clients	15
Management de la valeur client	19,5		
Marketing des services	24		
Pilotage de l'équipe commerciale	21		
SAE (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation) PARCOURS	80	Stage-business développement et management de la relation client S6	
TOTAL SEMESTRE 5	288,5	TOTAL SEMESTRE 6	81,5

TOTAL BUT 3 : 370 heures étudiant

Plaquette BUT Techniques de Commercialisation/Viviane Decoster – mars 2023