

BUT TC

Bachelor Universitaire de Technologie

Techniques de commercialisation

Mention : BUT Techniques de commercialisation

Parcours : BUT Techniques de commercialisation (TC)

UFR - Composante de rattachement : IUT Marne-La-Val-lée

1^{ère} année (777h)

Tronc commun :

UE 1 Marketing

UE 2 Vente

UE 3 Communication commerciale

Programme :

Semestre 1 :

SAÉ Marketing

SAÉ Communication Commerciale

SAÉ Vente

Fondamentaux de la communication commerciale

Ressources et culture numériques

Environnement juridique de l'entreprise

Expression, communication et culture

Anglais du commerce

Espagnol du commerce

Fondamentaux de la vente

Techniques quantitatives et représentations

Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur

Études Marketing

Environnement économique de l'entreprise

Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché

Initiation à la conduite de projet

Éléments financiers de l'entreprise

Projet Personnel et Professionnel

Portfolio

Les plus du CFA

- Encadrement de proximité des apprentis
- Des intervenants venant du monde de l'entreprise
- Cours de soutien à la demande
- Passerelle de préparation 1 an avant le début de la formation possible
- Plateforme e-learning pour l'orthographe (Projet Voltaire) et certification au CFA Descartes
- Accompagnement professionnel par un référent pour la réalisation du Portfolio
- Journée d'intégration et travail sur le développement personnel
- Formation à l'utilisation de la bibliothèque universitaire
- Accompagnement dans la recherche d'entreprise



+ d'infos et candidature
sur www.cfadescartes.fr

BUT TC

Bachelor Universitaire de Technologie

Techniques de commercialisation

Semestre 2 :

SAÉ Marketing
SAÉ Communication Commerciale
SAÉ Vente
SAÉ Projet Transversal
Moyens de la communication commerciale
Gestion et conduite de projet
Expression, communication et culture
Ressources et culture numériques
Anglais du commerce
Espagnol du commerce
Prospection et négociation
Marketing mix
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution
Études marketing
Techniques quantitatives et représentations
Psychologie sociale
Projet Personnel et Professionnel
Portfolio

2e année (693h)

Tronc commun :

UE 1 Marketing
UE 2 Vente
UE 3 Communication commerciale

Spécialités (au choix) :

UE 4 Marketing et management du Point de Vente :
UE 5 Marketing digital, e-business et entrepreneuriat :
UE 6 Business développement et management de la relation client

Programme du tronc commun :

Semestre 3 :

SAE Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation
Marketing MIX

Méthodes pédagogiques utilisées

- Méthodes actives et participatives
- Travail collaboratif en sous-groupes
- Alternance entre théorie et pratique
- Lien systématique entre les notions développées en cours et l'expérience professionnelle des apprentis
- Travail en autonomie
- Travail sur des cas concrets issus de situations professionnelles

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu (CC et partiels de fin de module)
- Portfolio individuel basé sur l'auto évaluation des apprentis
- Évaluation collective des travaux de groupe réalisés dans le cadre des Situation d'Apprentissage et d'Évaluation (SAÉ) - la 1ère année
- Plateforme de « Studéa » entre le référent pédagogique, l'apprenti et le tuteur en entreprise + visite en entreprise

Entretien de vente
Principes de la communication digitale
Études marketing
Environnement économique international
Droit des activités commerciales
Techniques quantitatives et représentations
Tableau de bord commercial
Psychologie sociale du travail
Anglais appliqué au commerce
Espagnol appliquée au commerce
Ressources et culture numériques
Expression, communication, culture
Projet Personnel et Professionnel
Management de la performance du point de vente
Marketing du point de vente
Portfolio

Semestre 4 :

SAE Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation
SAE Pilotage commercial d'une organisation
Stratégie marketing
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur
Conception d'une campagne de communication
Droit du travail
Anglais appliqué au commerce
Espagnol appliquée au commerce
Expression, communication, culture
Projet Personnel et Professionnel
Portfolio

Programme des spécialités :

Semestre 3 :

Marketing et management du Point de Vente

SAE Démarche d'ouverture d'un point de vente
SAE Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans son environnement concurrentiel
Management de la performance du point de vente
Marketing du point de vente

Modalités de financement de la formation

La formation est entièrement gratuite pour l'apprenti, elle est financée par les OPCO (opérateurs de compétences) et si besoin par un complément de l'entreprise.

À la rentrée, Les apprentis doivent s'acquitter de la CVEC (Contribution Vie Étudiante et de Campus) pour pouvoir s'inscrire administrativement à l'université.

Cette contribution est obligatoire et permet de renforcer les services mis en place pour les étudiants et les apprentis (logements, associations sportives, services de santé, accompagnement social...).

Pour en savoir plus, consultez le site [**CVEC ETUDIANT GOUV.**](https://cvec.gouv.fr)

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

SAE Démarche de création d'entreprise en contexte digital

SAE Analyse d'une activité digitale

Stratégie de marketing digital

Créativité et innovation

Business développement et management de la relation client

SAE Démarche de création ou de reprise

SAE Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur

Marketing B2B

Fondamentaux de la relation client

Semestre 4 :

Marketing et management du Point de Vente

SAE Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe

Merchandising

Management des équipes

GRC

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat :

SAE Création de site web

Conduite de projet digital

Stratégie e-commerce

Business model

Business développement et management de la relation client

SAE Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel

Fondamentaux du management de l'équipe commerciale

Relation client omnicanal

3ème année (450h)

Tronc commun :

UE 1 Marketing

UE 2 Vente

UE 3 Communication commerciale

Spécialités (au choix) :

UE 4 Marketing et management du Point de Vente

UE 5 Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

UE 6 Business international : achat et vente

UE 7 Business développement et management de la relation client

Programme du tronc commun :

Semestre 5 :

Stratégie d'entreprise

Négociation dans des contextes spécifiques

Financement et régulation de l'économie

Droit des activités commerciales

Analyse financière

Anglais appliqué au commerce

Espagnol appliqué au commerce

Expression, communication, culture

Projet Personnel et Professionnel

BUT TC

Bachelor Universitaire de Technologie

Techniques de commercialisation

Portfolio

Semestre 6 :

Stratégie d'entreprise

Négocier dans des contextes spécifiques

Programmes des spécialités :

Semestre 5 :

Marketing et management du Point de Vente

SAÉ Approche omnicanale du point de vente

Ressources et culture numériques appliquées au marketing et management du point de vente

Parcours expérience client

Management d'équipe

Supply chain

Droit de la distribution

Trade marketing

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat :

SAÉ Développement d'un projet digital

Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat

Management de la créativité et de l'innovation

Référencement

Stratégie social media et e-CRM

Business model

Stratégie de contenu et rédaction web

Logistique et supply chain

Business développement et management de la relation client

SAÉ Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise

Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client

Développement des pratiques managériales

Management de la valeur client

Marketing des services

Pilotage de l'équipe commerciale

Semestre 6

Marketing et management du Point de Vente

Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise

Prise de décision-pilotage

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat :

Trafic management - analyse d'audience

Formalisation et sécurisation d'un business model

Business développement et management de la relation client

Management des comptes-clés (KAM)

Nouveaux comportements des clients