



DROIT, ECONOMIE, GESTION (DEG)

# BUT Techniques de Commercialisation (TC - IUT Dijon-Auxerre-Nevers)



**Composante**  
Institut  
Universitaire  
de Technologie  
Dijon-Auxerre-  
Nevers



**Langue(s)  
d'enseignement**  
Français

## Parcours proposés

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

## Présentation

Le bachelor universitaire de technologie Techniques de Commercialisation (B.U.T TC) est une formation de 3 ans, de technicien supérieur, assistant ingénieur accessible après le BAC. Ce diplôme développe une filière technologique menant au grade de licence (180 ECTS), reconnu au niveau national et au niveau européen.

**Formation avec accès santé :** Non

**Parcours éligible au dispositif AGIL :** Non

**Tutorat et dispositifs d'accompagnement :** Projet Personnel et Professionnel Le P.P.P. permet à l'étudiant de se faire une idée précise des métiers de la spécialité et de ce qu'ils nécessitent comme aptitudes personnelles. Il doit amener l'étudiant à mettre en adéquation ses souhaits professionnels immédiats et futurs, ses aspirations

personnelles et ses capacités afin de concevoir un parcours de formation cohérent avec le ou les métiers choisis et à devenir acteur de son orientation. **Projet Voltaire** Sur la base du volontariat, les étudiants qui ont des lacunes en français peuvent bénéficier d'une application qui va leur permettre d'acquérir les règles qu'ils maîtrisent mal. **Démarche portfolio** Le portfolio est un point de connexion entre le monde universitaire et le monde socio-économique. Il offre à l'étudiant la possibilité d'engager une démarche de démonstration, progression, évaluation et valorisation des compétences qu'il acquiert tout au long de son cursus. La démarche portfolio est un processus continu d'autoévaluation durant lequel l'étudiant est accompagné par l'ensemble de l'équipe pédagogique. **Projet Voltaire** Sur la base du volontariat, les étudiants qui ont des lacunes en français peuvent bénéficier d'une application qui va leur permettre d'acquérir les règles qu'ils maîtrisent mal. **PIX** La certification nationale PIX valorise les compétences numériques des étudiants.

## Objectifs

Cette formation est conçue pour une insertion professionnelle immédiate et permet également des poursuites d'étude.

**Capacité d'accueil globale :** 112 étudiants



---

## Compétences acquises

### Compétences communes aux trois parcours

#### Conduire les actions marketing

- \* Analyser avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers
- \* Évaluer de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché
- \* Quantifier la demande en appréciant le comportement du consommateur
- \* Analyser avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise
- \* Élaborer un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents
- \* Adopter une posture citoyenne, éthique et écologique

#### Vendre une offre commerciale

- \* Respecter l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique
- \* Élaborer les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation
- \* Utiliser de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation
- \* Prospecter à l'aide d'outils adaptés
- \* Adapter sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale

#### Communiquer l'offre commerciale

- \* Élaborer une stratégie de communication en cohérence avec le mix
- \* Utiliser les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation
- \* Produire des supports de communication efficaces et qualitatifs
- \* Respecter la réglementation en vigueur

**Formation internationale** : Formation ayant des partenariats formalisés à l'international

---

## Dimension internationale

Les étudiants de TC sont encouragés à effectuer une partie de leur formation à l'étranger dans le cadre d'un semestre d'études dans l'une de nos universités partenaires ou d'un stage en entreprise. Le département TC accueille des professeurs étrangers qui viennent enseigner en langue étrangère au sein des disciplines de la spécialité ; chaque année, davantage de jeunes étrangers viennent y étudier. Il compte une quarantaine d'universités partenaires dans le monde.

 [Découvrir la mobilité internationale à l'IUT](#)

---

## Organisation

### Contrôle des connaissances

#### Contrôle continu

Les unités d'Enseignement (UE) sont acquises dans le cadre d'un contrôle continu intégral. Celui-ci s'entend comme une évaluation régulière pendant la formation reposant sur plusieurs épreuves.

#### Assiduité

L'assiduité est un élément important du contrat pédagogique pour la réussite de l'étudiant. L'obligation d'assiduité à toutes les activités pédagogiques organisées dans le cadre de la préparation du diplôme national de bachelor universitaire de technologie est indissociable de l'évaluation par contrôle continu intégral. Le règlement intérieur adopté par le conseil de l'IUT propose à l'établissement les modalités d'application de cette obligation. Lorsqu'elles ont une incidence sur l'évaluation, elles sont arrêtées par les CFVU de chaque établissement ou tout autre organe en tenant lieu sur proposition du Conseil de l'IUT.

#### Conditions de validation

Le bachelor universitaire de technologie s'obtient soit par acquisition de chaque unité d'enseignement constitutive, soit par application des modalités de compensation. Le bachelor



universitaire de technologie obtenu par l'une ou l'autre voie confère la totalité des 180 crédits européens.

Une unité d'enseignement est définitivement acquise et capitalisable dès lors que la moyenne obtenue à l'ensemble « pôle ressources » et « SAÉ » est égale ou supérieure à 10. L'acquisition de l'unité d'enseignement emporte l'acquisition des crédits européens correspondants. À l'intérieur de chaque unité d'enseignement, le poids relatif des éléments constitutifs, soit des pôles « ressources » et « SAÉ », varie dans un rapport de 40 à 60%. En troisième année ce rapport peut toutefois être apprécié sur l'ensemble des deux unités d'enseignement d'une même compétence.

La validation des deux UE du niveau d'une compétence emporte la validation de l'ensemble des UE du niveau inférieur de cette même compétence.

### Compensation

La compensation s'effectue au sein de chaque unité d'enseignement ainsi qu'au sein de chaque regroupement cohérent d'UE. Seules les UE se référant à un même niveau d'une même compétence finale peuvent ensemble constituer un regroupement cohérent. Des UE se référant à des niveaux de compétences finales différents ou à des compétences finales différentes ne peuvent pas appartenir à un même regroupement cohérent. Aucune UE ne peut appartenir à plus d'un regroupement cohérent. Au sein de chaque regroupement cohérent d'UE, la compensation est intégrale. Si une UE n'a pas été acquise en raison d'une moyenne inférieure à 10, cette UE sera acquise par compensation si et seulement si l'étudiant a obtenu la moyenne au regroupement cohérent auquel l'UE appartient.

### Règles de progression

La poursuite d'études dans un semestre pair d'une même année est de droit pour tout étudiant. La poursuite d'études dans un semestre impair est possible si et seulement si l'étudiant a obtenu :

- \* la moyenne à plus de la moitié des regroupements cohérents d'UE ;
- \* et une moyenne égale ou supérieure à 8 sur 20 à chaque regroupement cohérent d'UE.

La poursuite d'études dans le semestre 5 nécessite de plus la validation de toutes les UE des semestres 1 et 2 dans

les conditions de validation des points 4.3 et 4.4, ou par décision de jury. Durant la totalité du cursus conduisant au bachelor universitaire de technologie, l'étudiant peut être autorisé à redoubler une seule fois chaque semestre dans la limite de 4 redoublements. Le directeur de l'IUT peut autoriser un redoublement supplémentaire en cas de force majeure dûment justifiée et appréciée par ses soins. Tout refus d'autorisation de redoubler est pris après avoir entendu l'étudiant à sa demande. Il doit être motivé et assorti de conseils d'orientation.

### Jury

Le jury présidé par le directeur de l'IUT délibère souverainement à partir de l'ensemble des résultats obtenus par l'étudiant. Il se réunit chaque semestre pour se prononcer sur la progression des étudiants, la validation des unités d'enseignement, l'attribution du diplôme universitaire de technologie au terme de l'acquisition des 120 premiers crédits européens du cursus et l'attribution de la licence professionnelle « bachelor universitaire de technologie ».

## Informations pour les étudiants à statuts particuliers

En accord avec les équipes pédagogiques, l'établissement peut vous permettre de suivre un cursus adapté à votre situation spécifique. Ce dispositif concerne :

- \* les étudiants handicapés, consultez la [procédure à suivre](#) pour effectuer votre demande d'aménagement de scolarité,
- \* les étudiants sportifs de haut niveau et / ou intégrés au [Pôle d'Excellence des Pratiques Sportives \(PEPS\) de l'université de Bourgogne](#),
- \* les étudiants inscrits au titre de la formation continue.

Ces aménagements sont adaptés à la situation particulière du demandeur. Ils sont décrits dans un document co-signé par l'étudiant et le responsable de formation puis transmis au service scolarité de la formation. Ce document est établi et communiqué à la scolarité au plus tard dans le mois qui suit la rentrée universitaire ou, si l'emploi est obtenu en cours d'année, dans le mois qui suit le début du contrat. Le jury est



informé de ces modalités (les fiches relatives aux statuts des étudiants salariés et des étudiants intégrés au PEPS de l'uB ont consultables sur le site Internet et Intranet de l'université de Bourgogne).

---

## Ouvert en alternance

**Type de contrat :** Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

---

## Stages

**Stage :** Obligatoire

**Stage à l'étranger :** Possible

### Stages ou alternance

- \* 12 semaines de stage sur les B.U.T. 1 et 2
- \* ou alternance dès le B.U.T. 1 - parcours MDEBE
- \* alternance en B.U.T. 3

### Situations d'Apprentissage et d'Évaluation (SAÉ)

Parties intégrantes de la formation, elles offrent la possibilité d'expérimenter des situations professionnelles, individuellement ou en groupes, en autonomie encadrée, sur des thématiques métiers.

Stages

**Durée :** 5 semaines

**Période de début :** Janvier

**Période de fin :** Février

---

## Type de missions

B.U.T. 1

**Durée :** 9 semaines

**Période de début :** Avril

**Période de fin :** Juin

---

## Type de missions

B.U.T. 2

---

## Admission

---

### Conditions d'accès

Admission sur dossier pour les titulaires d'un baccalauréat général ou technologique (STMG ou STI2D) ou d'un titre admis en équivalence ou en dispense.

Admission possible par réorientation universitaire ou après classes préparatoires et par validation d'acquis.

---

### Modalités de candidatures

Le calendrier des candidatures est fixé nationalement, la saisie des candidatures et des vœux s'effectue sur la plateforme [Parcoursup](#)

Attention : le choix de parcours doit se faire dès la candidature sur Parcoursup.

Candidats étrangers (hors espace économique européen) : dépôt de candidature sur [Campus France](#)

---

### Droits de scolarité

**Droits de scolarité :** 170€ (2022-23)

**Cotisation vie étudiante et de campus (CVEC) :** 95€ (2022-23)



---

## Attendus / Pré-requis

Outre le cursus académique, une attention particulière est portée au projet professionnel du candidat (lettre de motivation).

## Et après

---

### Poursuite d'études

Même si l'insertion professionnelle à BAC+3 est encouragée, le BUT Techniques de Commercialisation permet également d'envisager des passerelles (à BAC+2 ou 3) pour de nombreuses poursuites d'études, dans les mêmes domaines et secteurs d'activités, en formation initiale ou par alternance

- \* Écoles de commerce / IAE
- \* Écoles d'ingénieurs
- \* Masters / MBA
- \* Études à l'étranger
- \* ...

---

### Débouchés professionnels

- \* Assistant marketing
- \* Négociateur
- \* Entrepreneur
- \* Conseiller clientèle
- \* Commercial
- \* Acheteur
- \* ...

## Infos pratiques

---

## Contacts

### Responsable de formation

Pierre DEPLANCHE

☎ 03 86 49 28 31

✉ [tc-dir@iut-dijon.u-bourgogne.fr](mailto:tc-dir@iut-dijon.u-bourgogne.fr)

### Secrétariat pédagogique

Secrétariat TC

☎ 03 86 49 28 30

✉ [tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr](mailto:tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr)

### Responsable pédagogique

Responsable des BUT1 en apprentissage |

Cécile COLIN

✉ [cecile.colin@iut-dijon.u-bourgogne.fr](mailto:cecile.colin@iut-dijon.u-bourgogne.fr)

---

## Campus

🏠 Campus d'Auxerre

---

## En savoir plus

IUT Dijon-Auxerre-Nevers

🔗 <https://iutdijon.u-bourgogne.fr/www>



# Programme

## Organisation

Le bachelor universitaire de technologie est organisé en 6 semestres composés d'unités d'enseignement (UE) et chaque niveau de développement des compétences se déploie sur les deux semestres d'une même année.

Les UE et les compétences sont mises en correspondance. Chaque UE se réfère à une compétence finale et à un niveau de cette compétence. Elle est nommée par le numéro du semestre et celui de la compétence finale.

Chaque unité d'enseignement est composée de deux éléments constitutifs :

- \* un pôle "Ressources", qui permet l'acquisition des connaissances et méthodes fondamentales,
- \* un pôle "Situation d'apprentissage et d'évaluation" (SAÉ) qui englobe les mises en situation professionnelle au cours desquelles l'étudiant développe la compétence et à partir desquelles il fera la démonstration de l'acquisition de cette compétence dans la démarche portfolio.

Le référentiel de formation de chaque spécialité contient des préconisations sur les SAÉ.

## Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

### BUT 1 (tronc commun)

#### SEMESTRE 1 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C1.1 MARKETING	Compétence						10
C1.2 VENTE	Compétence						10
C1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10
R 1.1 Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource		12h	12h			
R 1.2 Ressources et culture numérique	Ressource		12h		10,5h		
R 1.3 Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		10,5h	12h			
R 1.4 Expression, communication et culture - 1	Ressource			12h	12h		
R 1.5 Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource			13,5h	13,5h		
R 1. 6 Langue B du commerce - 1	Ressource			13,5h	13,5h		
R 1.7 Fondamentaux de la vente	Ressource			12h	12h		
R 1.8 Techniques quantitatives et représentations - 1	Ressource		3h	18h			
R 1.9 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Ressource		15h	19,5h			
R 1.10 Etudes marketing - 1	Ressource		12h	9h			



R 1.11 Environnement économique de l'entreprise	Ressource	10,5h	10,5h
R 1.12 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Ressource	14h	
R 1.13 Initiation à la conduite de projet	Ressource		9h
R 1.14 Eléments financiers de l'entreprise	Ressource	10,5h	10,5h
R 1.15 PPP-1	Ressource		15h
SAÉ 1.01 Marketing S1	SAÉ		20h
SAÉ 1.02 Vente S1	SAÉ		20h
SAÉ 1.03 Communication commerciale S1	SAÉ		20h
Portfolio	Portfolio		9h

## SEMESTRE 2 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C2.1 MARKETING	Compétence						10
C2.2 VENTE	Compétence						10
C2.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10
R 2.1 Moyens de la communication commerciale	Ressource			10,5h			
R 2.2 Gestion et conduite de projet	Ressource			9h			
R 2.3 Expression, communication et culture	Ressource			16,5h	7,5h		
R 2.4 Ressources et culture numérique	Ressource		3h	4,5h	15h		
R 2.5 Coûts, marges et prix d'une offre simple	Ressource		9h	10,5h			
R 2.6 Relations contractuelles commerciales	Ressource		12h	10,5h			
R 2.7 Langue A - Anglais du commerce - 2	Ressource			13,5h	13,5h		
R 2.8 Langue B du commerce - 2	Ressource			13,5h	13,5h		
R 2.9 Prospection et négociation	Ressource			13,5h	15h		
R 2.10 Marketing mix	Ressource		10,5h	10,5h			
R 2.11 Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource		9h	7,5h			
R 2.12 Etudes marketing - 2	Ressource		9h	10,5h			
R 2.13 Techniques quantitatives et représentations - 2	Ressource			25h			
R 2.14 Psychologie sociale	Ressource		15h				
R 2.15 PPP-1	Ressource			10,5h			
SAÉ 2-Marketing S2	SAÉ			18h			



SAÉ 2-Vente S2	SAÉ	18h
SAÉ 2-Communication commerciale 2	SAÉ	18h
SAÉ 2- Conception d'un projet en déployant les TC	SAÉ	18h
Portfolio	Portfolio	9h
Stage	Stage	

## BUT 2 MDEBE

### SEMESTRE 3 TC MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C3.1 MARKETING	Compétence						7
C3.2 VENTE	Compétence						7
C3.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						8
C3.4 MARKETING DIGITAL	Compétence						4
C3.5 E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence						4
R3-01- Marketing Mix-2	Ressource		9h	9h			
R3-02-Entretien de vente	Ressource			12h	6h		
R3-03-Principes de la communication digitale	Ressource		9h	9h			
R3.04 - Etudes marketing - 3	Ressource		6h	6h			
R3.05 - Environnement économique international	Ressource		12h				
R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	Ressource		9h	9h			
R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	Ressource		7,5h	4,5h			
R3.08 - Tableau de bord commercial	Ressource		6h	9h			
R3.09 - Psychologie sociale du travail	Ressource		15h				
R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	Ressource			13,5h	13,5h		
R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3	Ressource			13,5h	13,5h		
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Ressource		9h		9h		
R3-13-Expression communication culture-3	Ressource			15h			
R3-14-PPP-3	Ressource			10,5h			
R3-MDEBE.15-Stratégie de marketing digital	Ressource			15h			
R3-MDEBE.16. Créativité et innovation	Ressource			15h			





SAé 3-01-Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	16h	5h
SAé 3.MDEE.02- Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ	15h	15h
SAé 3. MDEE.03- Analyse d'une activité digitale	SAÉ	24h	
Portfolio	Portfolio	6h	
Stage	Stage		

## SEMESTRE 4 TC MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C4.1 MARKETING	Compétence						6
C4.2 VENTE	Compétence						6
C4.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						6
C4.4 MARKETING DIGITAL	Compétence						6
C4.5 E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence						6
R4.01 - Stratégie marketing	Ressource		6h	6h			
R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource			9h	7,5h		
R4.03 - Conception d'une campagne de communication	Ressource		6h	6h			
R4.04 - Droit du travail	Ressource		9h	6h			
R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	Ressource			13,5h	13,5h		
R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	Ressource			13,5h	13,5h		
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Ressource			15h			
R4.08 - PPP - 4	Ressource			6h			
R4.MDEE.09 - Conduite de projet digital	Ressource		6h	9h			
R4.MDEE.10 - Stratégie e-commerce	Ressource		9h	6h			
R4.MDEE.11 - Business model - 1	Ressource		15h				
SAÉ 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			12h			
SAÉ 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ			14h			
SAÉ 4.MDEE.03 - Création de site web	SAÉ			10,5h			
Portfolio	Portfolio			6h			
Stage	Stage						



## BUT 1 APPRENTISSAGE (tronc commun)

### Semestre 1 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C1.1 MARKETING	Compétence						10
C1.2 VENTE	Compétence						10
C1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10
R1-1. Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource			16h			
R1-2. Ressources et culture numérique	Ressource			20h			
R1-3. Environnement juridique de l'entreprise	Ressource			20h			
R1-4. Expression, communication et culture - 1	Ressource			26h			
R1-5. Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource			26h			
R1-6. Langue B du commerce - 1	Ressource			24,5h			
R1-7. Fondamentaux de la vente	Ressource			20h			
R1-8. Techniques quantitatives et représentations - 1	Ressource			20h			
R1-9. Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Ressource			25h			
R1-10. Etudes marketing - 1	Ressource			7h			
R1-11. Environnement économique de l'entreprise	Ressource			20h			
R1-12. Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Ressource			12h			
R1-13. Initiation à la conduite de projet	Ressource			7h			
R1-14. Eléments financiers de l'entreprise	Ressource			14h			
SAÉ 1-1. MARKETING	SAÉ			7h			
SAÉ 1-2 VENTE	SAÉ			7h			
SAÉ 1-3. COMMUNICATION COMMERCIALE	SAÉ			7h			
Portfolio	Portfolio			1,5h			

### Semestre 2 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C2.1 MARKETING	Compétence						10
C2.2 VENTE	Compétence						10
C32.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10



R2-1. Moyens de la communication commerciale	Ressource	16h
R2-2. Gestion et conduite de projet	Ressource	10h
R2-3. Expression, communication et culture - 2	Ressource	27h
R2-4. Ressources et culture numériques - 2	Ressource	18h
R2-5. Coûts, marges et prix d'une offre simple	Ressource	18h
R2-6. Relations contractuelles commerciales	Ressource	18h
R2-7. Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource	27h
R2-8. Langue B du commerce - 2	Ressource	25,5h
R2-9. Prospection et négociation	Ressource	15h
R2-10. Marketing mix	Ressource	14h
R2-11. Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource	12h
R2-12. Études marketing - 2.	Ressource	10h
R2-13. Techniques quantitatives et représentations - 2	Ressource	20h
R2-14. Psychologie sociale	Ressource	20h
SAÉ 2-1. MARKETING	SAÉ	7h
SAÉ 2-2 VENTE	SAÉ	7h
SAÉ 2-3. COMMUNICATION COMMERCIALE	SAÉ	7h
SAÉ 2-4. PROJET TRANSVERSE	SAÉ	7h
Portfolio	Portfolio	1,5h
Stage	Stage	

## BUT 2 MDEBE APPRENTISSAGE

### Semestre 3 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C3.1 MARKETING	Compétence						7
C3.2 VENTE	Compétence						7
C3.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						8
C3.4 MARKETING DIGITAL	Compétence						4
C3.5 E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence						4
R3.01 - Marketing Mix - 2	Ressource			18h			
R3.02 - Entretien de vente	Ressource			20h			



R3.03 - Principes de la communication digitale	Ressource	15h
R3.04 - Etudes marketing - 3	Ressource	9h
R3.05 - Environnement économique international	Ressource	14h
R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	Ressource	15h
R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	Ressource	14h
R3.08 - Tableau de bord commercial	Ressource	15h
R3.09 - Psychologie sociale du travail	Ressource	15h
R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	Ressource	26h
R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3	Ressource	18h
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Ressource	20h
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	Ressource	26h
R3.14 PPP3	Ressource	5h
R3. MDEE.15 - Stratégie de marketing digital	Ressource	18h
R3.MDDE 16- Créativité et innovation	Ressource	8h
SAÉ 3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	3h
SAÉ 3.02 - Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ	10h
SAÉ 3.03 - Analyse d'une activité digitale	SAÉ	16h
Portfolio	Portfolio	5h

## Semestre 4 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C4.1 MARKETING	Compétence						6
C4.2 VENTE	Compétence						6
C4.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						6
C4.4 MARKETING DIGITAL	Compétence						6
C4.5 E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence						6
R4.01 - Stratégie marketing	Ressource			15h			
R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource			15h			
R4.03 - Conception d'une campagne de communication	Ressource			13h			
R4.04 - Droit du travail	Ressource			15h			
R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	Ressource			26h			



R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	Ressource	20h
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Ressource	29h
R4.08 PPP4	Ressource	5h
R4.MDEE.09 - Conduite de projet digital	Ressource	15h
R4.MDEE.10 - Stratégie e-commerce	Ressource	15h
R4.MDEE.11 - Business model - 1	Ressource	12h
SAÉ 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	5h
SAÉ 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	9h
SAÉ 4.MDEE.03 - Création de site web	SAÉ	13h
Portfolio	Portfolio	5h
Stage	Stage	

## BUT 3 MDEBE APPRENTISSAGE

### SEMESTRE 5 TC MDEBE APPRENTISSAGE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C5.1 MARKETING	UE						6
C5.2 VENTE	Compétence						6
C5.3 MARKETING DIGITAL	Compétence						10
C5.4 E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence						8
R5.01 Stratégie d'entreprise	Ressource		14h				
R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource			14h	14h		
R5.03 Financement et régulation de l'économie	Ressource		7h	7h			
R5.04 Droit des activités commerciales - 2	Ressource		7h	10h			
R5.05 Analyse financière	Ressource		7h	14h			
R5.06 Anglais appliqué au commerce	Ressource			21h	7h		
R5.07 LV B appliquée au commerce	Choix			21h	7h		
R5.08 Expression, communication, culture	Ressource			21h			
R5.09 PPP	Ressource			7h			
R5.MDEBE.10 Ressources et culture numériques appliquées au MDEBE	Ressource			14h			



R5.MDEBE.11 Management de la créativité et de l'innovation	Ressource		14h
R5.MDEBE.12 Référencement	Ressource	7h	7h
R5.MDEBE.13 Stratégie social media et e-CRM	Matière	7h	14h
R5. MDEBE.14 Business model - 2	Ressource		14h
R5.MDEBE.15 Stratégie de contenu et rédaction web	Ressource	7h	14h
R5.MDEBE.16 Logistique et supply chain	Ressource		21h
SAÉ 5 MDEBE.01 - Développement d'un projet digital	SAÉ		35h
Portfolio	SAÉ		9h

## SEMESTRE 6 TC MDEBE APPRENTISSAGE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C6.1 MARKETING	Compétence						4
C6.2 VENTE	Compétence						4
C6.3 MARKETING DIGITAL	Compétence						10
C6.4 E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence						12
R6.01 Stratégie d'entreprise	Ressource			14h			
R6.02 Négociier dans des contextes spécifiques	Ressource				14h		
R6.MDEBE.03 Trafic management - analyse d'audience	Ressource			14h	14h		
R6. MDEBE.04 Formalisation et sécurisation d'un business model	Ressource			14h			
Portfolio	SAÉ			9h			
Stage	SAÉ						

## Business international : achat et vente

### BUT 1 (tronc commun)

## SEMESTRE 1 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C1.1 MARKETING	Compétence						10
C1.2 VENTE	Compétence						10
C1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10



R 1.1 Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource	12h	12h
R 1.2 Ressources et culture numérique	Ressource	12h	10,5h
R 1.3 Environnement juridique de l'entreprise	Ressource	10,5h	12h
R 1.4 Expression, communication et culture - 1	Ressource		12h 12h
R 1.5 Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource		13,5h 13,5h
R 1. 6 Langue B du commerce - 1	Ressource		13,5h 13,5h
R 1.7 Fondamentaux de la vente	Ressource		12h 12h
R 1.8 Techniques quantitatives et représentations - 1	Ressource	3h	18h
R 1.9 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Ressource	15h	19,5h
R 1.10 Etudes marketing - 1	Ressource	12h	9h
R 1.11 Environnement économique de l'entreprise	Ressource	10,5h	10,5h
R 1.12 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Ressource	14h	
R 1.13 Initiation à la conduite de projet	Ressource		9h
R 1. 14 Eléments financiers de l'entreprise	Ressource	10,5h	10,5h
R 1.15 PPP-1	Ressource		15h
SAÉ 1.01 Marketing S1	SAÉ		20h
SAÉ 1.02 Vente S1	SAÉ		20h
SAÉ 1.03 Communication commerciale S1	SAÉ		20h
Portfolio	Portfolio		9h

## SEMESTRE 2 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C2.1 MARKETING	Compétence						10
C2.2 VENTE	Compétence						10
C2.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10
R 2.1 Moyens de la communication commerciale	Ressource			10,5h			
R 2.2 Gestion et conduite de projet	Ressource			9h			
R 2.3 Expression, communication et culture	Ressource			16,5h	7,5h		
R 2.4 Ressources et culture numérique	Ressource		3h	4,5h	15h		
R 2.5 Coûts, marges et prix d'une offre simple	Ressource		9h	10,5h			
R 2.6 Relations contractuelles commerciales	Ressource		12h	10,5h			
R 2.7 Langue A - Anglais du commerce - 2	Ressource			13,5h	13,5h		



R 2.8 Langue B du commerce - 2	Ressource	13,5h	13,5h
R 2.9 Prospection et négociation	Ressource	13,5h	15h
R 2.10 Marketing mix	Ressource	10,5h	10,5h
R 2.11 Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource	9h	7,5h
R 2.12 Etudes marketing - 2	Ressource	9h	10,5h
R 2.13 Techniques quantitatives et représentations - 2	Ressource		25h
R 2.14 Psychologie sociale	Ressource	15h	
R 2.15 PPP-1	Ressource		10,5h
SAÉ 2-Marketing S2	SAÉ		18h
SAÉ 2-Vente S2	SAÉ		18h
SAÉ 2-Communication commerciale 2	SAÉ		18h
SAé 2- Conception d'un projet en déployant les TC	SAÉ		18h
Portfolio	Portfolio		9h
Stage	Stage		

## BUT 2 BIAV

### SEMESTRE 3 BIAV

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C3.1 MARKETING	Compétence						7
C3.2 VENTE	Compétence						7
C3.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						8
C3.4 STRATEGIE A L'INTERNATIONALE	Compétence						4
C3.5 OPERATIONS A L'INTERNATIONALE	Compétence						4
R3-01- Marketing Mix-2	Ressource		9h	9h			
R3-02-Entretien de vente	Ressource			12h	6h		
R3-03-Principes de la communication digitale	Ressource		9h	9h			
R3-04-Etudes marketing-3	Ressource		6h	6h			
R3-05-Environnement économique international	Ressource		12h				
R3-06-Droit des activités commerciales-1	Ressource		13,5h	4,5h			
R3-07-Techniques quantitatives et représentations-3	Ressource		7,5h	4,5h			
R3-08-Tableau de bord commercial	Ressource		6h	9h			





R3-09-Psychologie sociale du travail	Ressource	15h	
R3-10-Anglais appliqué au commerce-3	Ressource	13,5h	13,5h
R3-11-LVB appliquée au commerce-3	Ressource	13,5h	13,5h
R3-12-Ressources et cultures numériques-3	Ressource	9h	9h
R3-13-Expression communication culture-3	Ressource	15h	
R3-14-PPP-3	Ressource	10,5h	
R3-BI-15- Stratégie et veille à l'international	Ressource	15h	
R3-BI-16- Marketing et vente à l'international	Ressource	15h	
SAé 3-01- Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	16h	5h
SAé 3-BI-02- Démarche de création d'entreprise à l'international	SAÉ	15h	15h
SAé 3-BI-03- Etude et sélection des marchés à l'tranger pour déployer l'offre	SAÉ	24h	
Portfolio	Portfolio	6h	
Stage	Stage		

## SEMESTRE 4 BIAV

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C4.1 MARKETING	Compétence						6
C4.2 VENTE	Compétence						6
C4.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						6
C4.4 STRATEGIE A L'INTERNATIONALE	Compétence						6
C4.5 OPERATIONS A L'INTERNATIONALE	Compétence						6
R4-01-Stratégie Marketing	Ressource		6h	6h			
R4-02- Négociation, rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource			9h	7,5h		
R4-03- Conception d'une campagne de communication	Ressource		6h	6h			
R4-04- Droit du travail	Ressource		9h	6h			
R4-05- Anglais appliqué au commerce -4	Ressource			13,5h	13,5h		
R4-06-LVB appliqué au commerce -4	Ressource			13,5h	13,5h		
R4-07-Expression, communication, culture -4	Ressource			15h			
R4-08- PPP -4	Ressource			6h			
R4-BI-09- Stratégie achat	Ressource		6h	9h			



R4-BI-10- Techniques du commerce international -1	Ressource	15h
R4-BI-11- Management interculturel	Ressource	15h
SAÉ 4-01- Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	12h
SAÉ 4-02- Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	14h
SAÉ 4-BI-03- Développement de l'offre à l'international	SAÉ	10,5h
Portfolio	Portfolio	6h
Stage	Stage	

## BUT 1 APPRENTISSAGE (tronc commun)

### Semestre 1 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C1.1 MARKETING	Compétence						10
C1.2 VENTE	Compétence						10
C1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10
R1-1. Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource			16h			
R1-2. Ressources et culture numérique	Ressource			20h			
R1-3. Environnement juridique de l'entreprise	Ressource			20h			
R1-4. Expression, communication et culture - 1	Ressource			26h			
R1-5. Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource			26h			
R1-6. Langue B du commerce - 1	Ressource			24,5h			
R1-7. Fondamentaux de la vente	Ressource			20h			
R1-8. Techniques quantitatives et représentations - 1	Ressource			20h			
R1-9. Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Ressource			25h			
R1-10. Etudes marketing - 1	Ressource			7h			
R1-11. Environnement économique de l'entreprise	Ressource			20h			
R1-12. Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Ressource			12h			
R1-13. Initiation à la conduite de projet	Ressource			7h			
R1-14. Eléments financiers de l'entreprise	Ressource			14h			
SAÉ 1-1. MARKETING	SAÉ			7h			



SAÉ 1-2 VENTE	SAÉ	7h
SAÉ 1-3. COMMUNICATION COMMERCIALE	SAÉ	7h
Portfolio	Portfolio	1,5h

## Semestre 2 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C2.1 MARKETING	Compétence						10
C2.2 VENTE	Compétence						10
C32.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10
R2-1. Moyens de la communication commerciale	Ressource			16h			
R2-2. Gestion et conduite de projet	Ressource			10h			
R2-3. Expression, communication et culture - 2	Ressource			27h			
R2-4. Ressources et culture numériques - 2	Ressource			18h			
R2-5. Coûts, marges et prix d'une offre simple	Ressource			18h			
R2-6. Relations contractuelles commerciales	Ressource			18h			
R2-7. Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource			27h			
R2-8. Langue B du commerce - 2	Ressource			25,5h			
R2-9. Prospection et négociation	Ressource			15h			
R2-10. Marketing mix	Ressource			14h			
R2-11. Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource			12h			
R2-12. Études marketing - 2.	Ressource			10h			
R2-13. Techniques quantitatives et représentations - 2	Ressource			20h			
R2-14. Psychologie sociale	Ressource			20h			
SAÉ 2-1. MARKETING	SAÉ			7h			
SAÉ 2-2 VENTE	SAÉ			7h			
SAÉ 2-3. COMMUNICATION COMMERCIALE	SAÉ			7h			
SAÉ 2-4. PROJET TRANSVERSE	SAÉ			7h			
Portfolio	Portfolio			1,5h			
Stage	Stage						

## BUT 3 BIAV APPRENTISSAGE



## SEMESTRE 5 TC BIAV APPRENTISSAGE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C5.1 MARKETING	Compétence						6
C5.2 VENTE	Compétence						6
C5.3 STRATEGIE A L'INTERNATIONAL	Compétence						8
C5.4 OPERATIONS A L'INTERNATIONAL	Compétence						10
R5.01 Stratégie d'entreprise	Ressource		14h				
R5.02 Négociateur dans des contextes spécifiques	Ressource			9h	6h		
R5.03 Financement et régulation de l'économie	Ressource		7h	7h			
R5.04 Droit des activités commerciales - 2	Ressource		7h	7h			
R5.05 Analyse financière	Ressource		7h	7h			
R5.06 Anglais appliqué au commerce	Ressource			10h	7h		
R5.07 LV B appliquée au commerce	Ressource			10h	7h		
R5.08 Expression, communication, culture	Ressource			21h			
R5.09 PPP	Ressource			7h			
R5.BI.10 Ressources et culture numériques appliquées à BIAV	Ressource			14h			
R5.BI.11 Approvisionnements	Ressource			14h			
R5.BI.12 Techniques du commerce international	Ressource			28h			
R5.BI.13 Droit international	Ressource			18h			
R5. BI.14 Logistique et supply chain	Ressource		7h	14h			
R5. BI.15 Marketing achat	Ressource		12h	12h			
R5. BI.16 AL Géopolitique	Ressource			14h			
SAÉ 5.BI.01 Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	SAÉ			35h			
Portfolio	SAÉ			9h			

## SEMESTRE 6 TC BIAV APPRENTISSAGE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C6.1 MARKETING	Compétence						4
C6.2 VENTE	Compétence						4
C6.3 STRATEGIE A L'INTERNATIONAL	Compétence						10
C6.4 OPERATIONS A L'INTERNATIONAL	Compétence						12



R6.01 Stratégie d'entreprise - 2	Ressource	14h	
R6.02 Négociier dans des contextes spécifiques (prospection)	Ressource	10h	7h
R6.BI.03 Anglais appliqué au business international	Ressource	14h	14h
R6.BI.04 LVB appliquée au commerce international	Ressource	14h	14h
R6.BI.05 Management de projet à l'international	Ressource	14h	
Porfolio	SAÉ	9h	
Stage	SAÉ		

## Business développement et management de la relation client

### BUT 1 (tronc commun)

#### SEMESTRE 1 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C1.1 MARKETING	Compétence						10
C1.2 VENTE	Compétence						10
C1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10
R 1.1 Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource		12h	12h			
R 1.2 Ressources et culture numérique	Ressource		12h		10,5h		
R 1.3 Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		10,5h	12h			
R 1.4 Expression, communication et culture - 1	Ressource			12h	12h		
R 1.5 Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource			13,5h	13,5h		
R 1.6 Langue B du commerce - 1	Ressource			13,5h	13,5h		
R 1.7 Fondamentaux de la vente	Ressource			12h	12h		
R 1.8 Techniques quantitatives et représentations - 1	Ressource		3h	18h			
R 1.9 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Ressource		15h	19,5h			
R 1.10 Etudes marketing - 1	Ressource		12h	9h			
R 1.11 Environnement économique de l'entreprise	Ressource		10,5h	10,5h			
R 1.12 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Ressource		14h				
R 1.13 Initiation à la conduite de projet	Ressource			9h			
R 1.14 Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		10,5h	10,5h			



R 1.15 PPP-1	Ressource	15h
SAÉ 1.01 Marketing S1	SAÉ	20h
SAÉ 1.02 Vente S1	SAÉ	20h
SAÉ 1.03 Communication commerciale S1	SAÉ	20h
Portfolio	Portfolio	9h

## SEMESTRE 2 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C2.1 MARKETING	Compétence						10
C2.2 VENTE	Compétence						10
C2.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10
R 2.1 Moyens de la communication commerciale	Ressource			10,5h			
R 2.2 Gestion et conduite de projet	Ressource			9h			
R 2.3 Expression, communication et culture	Ressource			16,5h	7,5h		
R 2.4 Ressources et culture numérique	Ressource		3h	4,5h	15h		
R 2.5 Coûts, marges et prix d'une offre simple	Ressource		9h	10,5h			
R 2.6 Relations contractuelles commerciales	Ressource		12h	10,5h			
R 2.7 Langue A - Anglais du commerce - 2	Ressource			13,5h	13,5h		
R 2.8 Langue B du commerce - 2	Ressource			13,5h	13,5h		
R 2.9 Prospection et négociation	Ressource			13,5h	15h		
R 2.10 Marketing mix	Ressource		10,5h	10,5h			
R 2.11 Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource		9h	7,5h			
R 2.12 Etudes marketing - 2	Ressource		9h	10,5h			
R 2.13 Techniques quantitatives et représentations - 2	Ressource			25h			
R 2.14 Psychologie sociale	Ressource		15h				
R 2.15 PPP-1	Ressource			10,5h			
SAÉ 2-Marketing S2	SAÉ			18h			
SAÉ 2-Vente S2	SAÉ			18h			
SAÉ 2-Communication commerciale 2	SAÉ			18h			
SAÉ 2- Conception d'un projet en déployant les TC	SAÉ			18h			
Portfolio	Portfolio			9h			



Stage

Stage

## BUT 2 BDRMC

### SEMESTRE 3 BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C3.1 MARKETING	Compétence						7
C3.2 VENTE	Compétence						7
C3.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						8
C3.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						4
C3.5 RELATION CLIENTS	Compétence						4
R3-01- Marketing Mix-2	Ressource		9h	9h			
R3-02-Entretien de vente	Ressource			12h	6h		
R3-03-Principes de la communication digitale	Ressource		9h	9h			
R3-04-Etudes marketing-3	Ressource		6h	6h			
R3-05-Environnement économique international	Ressource		12h				
R3-06-Droit des activités commerciales-1	Ressource		9h	10,5h			
R3-07-Techniques quantitatives et représentations-3	Ressource		7,5h	4h			
R3-08-Tableau de bord commercial	Ressource		6h	7,5h			
R3-09-Psychologie sociale du travail	Ressource		15h				
R3-10-Anglais appliqué au commerce-3	Ressource			10,5h	16h		
R3-11-LVB appliquée au commerce-3	Ressource			13,5h	10,5h		
R3-12-Ressources et cultures numériques-3	Ressource		9h		9h		
R3-13-Expression communication culture-3	Ressource			15h			
R3-14-PPP-3	Ressource			10,5h			
R3.BDRMC 15- Marketing B2B	Ressource			15h			
R3.BDRMC 16- Fondamentaux de la relation client	Ressource			15h			
SAÉ 3-01-Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			16h	5h		
SAE 3.BDRMC. 03- Démarche de création ou de reprise d'entreprise	SAÉ			6h	6h		
SAE 3.BDRMC. 03- Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAÉ			24h			



Portfolio	Portfolio	6h
Stage	Stage	

## SEMESTRE 4 BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C4.1 MARKETING	Compétence						6
C4.2 VENTE	Compétence						6
C4.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						6
C4.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						6
C4.5 RELATION CLIENTS	Compétence						6
R4-01- Stratégie marketing	Ressource		6h	6h			
R4-02- Négociation rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource			9h	7,5h		
R4-03-Conception d'une campagne de communication	Ressource		6h	6h			
R4-04-Droit du travail	Ressource		9h	15h			
R4-05-Anglais appliqué au commerce-4	Ressource			13,5h	13,5h		
R4-06-LVB appliquée au commerce-4	Ressource			13,5h	13,5h		
R4-07-Expression communication culture-4	Ressource			15h			
R4-08-PPP-4	Ressource			6h			
R4-BDRMC.09- Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Ressource			12h	9h		
R4-BDRMC.10- Relation client omnicanal	Ressource			18h			
SAÉ 4-01- Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			12h			
SAÉ 4-02-Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ			14h			
SAE 4-BDRMC.03- Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	SAÉ			10,5h			
Portfolio	Portfolio			6h			
Stage	Stage						

## BUT 1 APPRENTISSAGE (tronc commun)

### Semestre 1 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
--	--------	-----	----	----	----	-----	------





C1.1 MARKETING	Compétence		10
C1.2 VENTE	Compétence		10
C1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence		10
R1-1. Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource	16h	
R1-2. Ressources et culture numérique	Ressource	20h	
R1-3. Environnement juridique de l'entreprise	Ressource	20h	
R1-4. Expression, communication et culture - 1	Ressource	26h	
R1-5. Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource	26h	
R1-6. Langue B du commerce - 1	Ressource	24,5h	
R1-7. Fondamentaux de la vente	Ressource	20h	
R1-8. Techniques quantitatives et représentations - 1	Ressource	20h	
R1-9. Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Ressource	25h	
R1-10. Etudes marketing - 1	Ressource	7h	
R1-11. Environnement économique de l'entreprise	Ressource	20h	
R1-12. Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Ressource	12h	
R1-13. Initiation à la conduite de projet	Ressource	7h	
R1-14. Eléments financiers de l'entreprise	Ressource	14h	
SAÉ 1-1. MARKETING	SAÉ	7h	
SAÉ 1-2 VENTE	SAÉ	7h	
SAÉ 1-3. COMMUNICATION COMMERCIALE	SAÉ	7h	
Portfolio	Portfolio	1,5h	

## Semestre 2 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C2.1 MARKETING	Compétence						10
C2.2 VENTE	Compétence						10
C32.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10
R2-1. Moyens de la communication commerciale	Ressource			16h			
R2-2. Gestion et conduite de projet	Ressource			10h			
R2-3. Expression, communication et culture - 2	Ressource			27h			
R2-4. Ressources et culture numériques - 2	Ressource			18h			



R2-5. Coûts, marges et prix d'une offre simple	Ressource	18h
R2-6. Relations contractuelles commerciales	Ressource	18h
R2-7. Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource	27h
R2-8. Langue B du commerce - 2	Ressource	25,5h
R2-9. Prospection et négociation	Ressource	15h
R2-10. Marketing mix	Ressource	14h
R2-11. Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource	12h
R2-12. Études marketing - 2.	Ressource	10h
R2-13. Techniques quantitatives et représentations - 2	Ressource	20h
R2-14. Psychologie sociale	Ressource	20h
SAÉ 2-1. MARKETING	SAÉ	7h
SAÉ 2-2 VENTE	SAÉ	7h
SAÉ 2-3. COMMUNICATION COMMERCIALE	SAÉ	7h
SAÉ 2-4. PROJET TRANSVERSE	SAÉ	7h
Portfolio	Portfolio	1,5h
Stage	Stage	

## BUT 3 BDMRC APPRENTISSAGE

### SEMESTRE 5 TC BDMRC APPRENTISSAGE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C5.1 MARKETING	Compétence						6
C5.2 VENTE	Compétence						6
C5.3 BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						10
C5.4 RELATION CLIENTS	Compétence						8
R5.01 Stratégie d'entreprise	Ressource		14h				
R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource			12h	9h		
R5.03 Financement et régulation de l'économie	Ressource		7h	7h			
R5.04 Droit des activités commerciales - 2	Ressource		7h	7h			
R5.05 Analyse financière	Ressource		7h	14h			
R5.06 Anglais appliqué au commerce	Ressource			21h	7h		
R5.07 LV B appliquée au commerce	Ressource			28h			



R5.08 Expression, communication, culture	Ressource	21h	
R5.09 PPP	Ressource	7h	
R5.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées à BDMRC	Ressource	21h	
R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales	Ressource	7h	18h
R5.BDMRC.12 Management de la valeur client	Ressource	7h	14h
R5.BDMRC. 13 Marketing des services	Ressource	7h	14h
R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale	Ressource	15h	8h
SAÉ 5.BDMRC.01 Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	35h	
Portfolio	SAÉ	9h	

## SEMESTRE 6 TC BDMRC APPRENTISSAGE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C6.1 MARKETING	Compétence						4
C6.2 VENTE	Compétence						4
C6.3 BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						10
C6.4 RELATION CLIENTS	Compétence						12
R6.01 Stratégie d'entreprise - 2	Ressource			14h			
R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques	Ressource			11h	7h		
R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)	Ressource			21h			
R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients	Ressource			14h	7h		
R6.BDMRC.05 AL Management de la RSE	Ressource			14h			
R6.BDMRC.06 AL Communication comportementale	Ressource			14h			
Portfolio	SAÉ			9h			
Stage	SAÉ						