



DROIT, ECONOMIE, GESTION (DEG)

# BUT Techniques de Commercialisation (TC - IUT Le Creusot)



**Composante**  
Institut  
Universitaire de  
Technologie Le  
Creusot



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

## Parcours proposés

- › Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- › Business développement et management de la relation client
- › Stratégie de marque et événementiel

## Présentation

Le BUT TC forme en 3 ans à tous les champs de métiers du commerce.

Le diplômé est polyvalent et intervient dans toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente, en passant par la stratégie marketing.

**Formation avec accès santé :** Non

## Objectifs

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation se prépare en 3 ans (grade licence), après un bac technologique ou général, dans un IUT rattaché à une université.

Il 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 Techniques de Commercialisation 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.

La formation offre au titulaire du B.U.T. TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études en vue d'obtenir un master.

**Capacité d'accueil globale :** 140 étudiants

## Organisation

### Contrôle des connaissances

L'évaluation des ressources est organisée à travers des travaux individuels ou de groupes aussi bien à l'écrit qu'à l'oral.

Les compétences sont, quant à elles, évaluées lors de Situations d'Apprentissage et d'Évaluations (SAÉ).

L'étudiant est évalué en contrôle continu tout au long du cursus. L'assiduité est prise en compte lors de la validation de chaque semestre.

Un bonus peut être accordé aux étudiants inscrits au Bureau de la Vie Etudiante, par la pratique sportive, culturelle



ou associative, etc. suivant certaines modalités. Le bonus (entre 0.25% et 5%) est ajouté à la moyenne générale de chaque unité d'enseignement.

## Admission

---

### Conditions d'accès

Le candidat doit être titulaire du baccalauréat au moment de son inscription à l'université.

---

### Modalités de candidatures

Le recrutement s'effectue par examen des dossiers de candidatures déposé via Parcoursup (candidats de France ou de l'UE) ou Études en France (candidats étrangers hors UE). Les candidatures sont examinées par le jury d'admission qui établit un classement à partir des résultats scolaires des deux dernières années d'études (notes, appréciations des professeurs), de la lettre de motivation et de la fiche avenir. Les candidats doivent être titulaires du baccalauréat au moment de la rentrée.

Baccalauréats conseillés : bac général, technologique ou professionnel.

---

### Droits de scolarité

170 € (tarif 2023-2024)

## Et après

---

### Poursuite d'études

- Master en sciences de gestion, en marketing, en gestion de production et achats, en finances, en commerce ;
- Écoles de commerce ;

- Poursuite d'études à l'étranger.
- 


## Débouchés professionnels

Le diplômé opère essentiellement dans quatre grands secteurs de l'activité économique : marketing, négociation, communication et distribution. Il débute généralement sa carrière par un poste d'attaché commercial ou de conseiller commercial, d'assistant marketing, d'assistant chef de publicité, d'assistant export, de chargé de clientèle, de gestionnaire de contrats d'assurance, de télévendeur, de chef de rayon... Avec possibilité d'évoluer vers des postes d'encadrement : chef de produit, responsable de zone, directeur des ventes, responsable export, chargé de développement commercial, chef de publicité, responsable marketing, directeur de magasin ; ou encore avec la possibilité de créer et développer son entreprise.

## Infos pratiques

---

### Campus

 Campus du Creusot



# Programme

## Organisation

La formation est organisée en 6 semestres, découpés en Unités d'Enseignement (UE) à raison de 2 ou 3 UE par semestre.

Les travaux dirigés (TD) correspondent à des groupes de 28 étudiants, les travaux pratiques (TP) correspondent à des groupes de 14.

Possibilité de faire la deuxième et/ou la troisième année(s) par alternance via un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, uniquement sur le parcours "business développement et management de la relation client".

Possibilité d'effectuer un semestre à l'étranger.

Les enseignements dispensés s'appuient sur une approche par compétences qui permet de donner du sens aux apprentissages et de résoudre des situations concrètes. L'étudiant est amené à mobiliser des ressources dans le cadre de situations d'apprentissage et d'évaluation (SAÉ) spécifiques aux trois domaines du BUT TC : marketing, vente et communication commerciale. L'étudiant est à même d'enrichir ses compétences au fur et à mesure de son cursus.

La validation des parcours de formation s'effectue par un contrôle continu et régulier dans chacun des 6 semestres.

Le diplôme obtenu est le BUT, Bachelor Universitaire de Technologie, donnant lieu à l'attribution de 180 ECTS.

La composition des unités d'enseignements ainsi que la validation des ressources et des compétences sont expliquées lors de l'accueil des étudiants.

## Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

### BUT 1

#### SEMESTRE 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11
Ressources et culture numériques	Ressource			12h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource			20h			
Expression, communication et culture	Ressource			14h	10h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			12h	12h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Techniques quantitatives et représentation	Ressource			10h	10h		
Fondamentaux du marketing	Ressource			40h			
Etudes marketing	Ressource			20h			
Environnement économique de l'entreprise	Ressource			20h			
Rôle et organisation de l'entreprise	Ressource			14h			



Eléments financiers de l'entreprise	Ressource	14h					
Projet Personnel Professionnel	Ressource	9h	6h				
Marketing	SAÉ	10h	10h				
Préparer un entretien de vente	Compétence						11
Ressources et culture numériques	Ressource	12h	12h				
Expression, communication et culture	Ressource	14h	10h				
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	10h				
Fondamentaux de la vente	Ressource	8h	20h				
Initiation à la conduite de projet	Ressource	4h	4h				
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource	14h					
Projet Personnel Professionnel	Ressource	9h	6h				
Vente	SAÉ	5h	10h				
Structurer un plan de communication	Compétence						8
Ressources et culture numériques	Ressource	12h	12h				
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource	20h					
Expression, communication et culture	Ressource	14h	10h				
Langue A (LV1)	Ressource	12h	12h				
Langue B (LV2)	Ressource	12h	12h				
Espagnol	Ressource	12h	12h				
Italien	Ressource		24h				
Allemand	Ressource	15h	12h				
Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource	20h					
Etudes marketing	Ressource	20h					
Initiation à la conduite de projet	Ressource	4h	4h				
Projet Personnel Professionnel	Ressource	9h	6h				
Communication commerciale	SAÉ	10h	10h				

## SEMESTRE 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11
Gestion et conduite de projet	Ressource			6h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource			15h	10h		
Ressources et culture numérique	Ressource			10h	10h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource			12h	8h		
Relations contractuelles commerciales	Ressource			20h			
Langue A (LV1)	Ressource			15h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource			15h	10h		
Espagnol	Ressource			15h	10h		
Italien	Ressource			25h			
Allemand	Ressource			25h			
Anglais renforcé	Ressource			15h	10h		
Marketing mix	Ressource			20h			
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource			15h			
Etudes marketing 2	Ressource			15h	5h		



Techniques quantitatives et représentations	Ressource	19h	6h	
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource	4h	6h	
Marketing	SAÉ	13h	15h	
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ		5h	
Portfolio	Portfolio		5h	
Stage	Stage			
Préparer un entretien de vente	Compétence			11
Gestion et conduite de projet	Ressource	6h	4h	
Expression, communication et culture	Ressource	15h	10h	
Ressources et culture numérique	Ressource	10h	10h	
Coût, marge et prix d'une offre simple	Ressource	12h	8h	
Relations contractuelles commerciales	Ressource	20h		
Langue A (LV1)	Ressource	15h	10h	
Langue B (LV2)	Ressource			
Espagnol	Ressource	15h	10h	
Italien	Ressource	25h		
Allemand	Ressource	25h		
Anglais renforcé	Ressource	15h	10h	
Prospection et négociation	Ressource	13h	12h	
Techniques quantitatives et représentation	Ressource	19h	6h	
Psychologie sociale	Ressource	16h	4h	
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource	4h	6h	
Vente	SAÉ	10h	10h	
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ		5h	
Portfolio	Portfolio		5h	
Stage	Stage			
Structurer un plan de communication	Compétence			8
Moyens de communication commerciale	Ressource	20h		
Expression, communication et culture	Ressource	15h	10h	
Ressources et culture numérique	Ressource	10h	10h	
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource	12h	8h	
Relations contractuelles commerciales	Ressource	20h		
Langue A (LV1)	Ressource	15h	10h	
Langue B (LV2)	Ressource			
Espagnol	Ressource	15h		
Italien	Ressource	25h		
Allemand	Ressource	25h		
Anglais renforcé	Ressource	15h	10h	
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	19h	6h	
Psychologie sociale	Ressource	16h	4h	
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource	4h	6h	
Communication commerciale	SAÉ	7h	10h	
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ		5h	
Portfolio	Portfolio		5h	
Stage	Stage			



## BUT 2 MDEBE

### SEMESTRE 3 MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Marketing</b>	Compétence						7
Marketing mix	Ressource			20h			
Etudes marketing	Ressource			9h	6h		
Environnement économique international	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales	Ressource			15h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			10h	5h		
Tableau de bord commercial	Ressource			11h	4h		
Psychologie sociale du travail	Ressource			12h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			17h			
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			8h	8h		
Italien	Ressource			8h	8h		
Allemand	Ressource			8h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			8h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			14h	6h		
Expression, communication, culture	Ressource			9h	6h		
Projet Personnel Professionnel 3	Ressource			10h			
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ			25h	15h		
<b>Vente</b>	Compétence						7
Entretien de vente	Ressource			10h	10h		
Droit des activités commerciales	Ressource			15h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			10h	5h		
Tableau de bord commercial	Ressource			11h	4h		
Anglais appliqué au commerce	Ressource			17h			
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			8h	8h		
Italien	Ressource			8h	8h		
Allemand	Ressource			8h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			8h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			14h	6h		
Expression, communication et culture	Ressource			9h	6h		
Projet Personnel Professionnel 3	Ressource			10h			
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ			25h	15h		
<b>Communication commerciale</b>	Compétence						8
Principes de la communication digitale	Ressource			20h			
Droit des activités commerciales	Ressource			15h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			10h	5h		
Tableau de bord commercial	Ressource			11h	4h		
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			8h	8h		



Italien	Ressource	8h	8h	
Allemand	Ressource	8h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h	
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h	
Projet Personnel Professionnel 3	Ressource	10h		
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ	25h	15h	
<b>Marketing digital</b>	<b>Compétence</b>			<b>4</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h	
Stratégie de marketing digital	Ressource	11h	4h	
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ	25h	15h	
Analyse d'une activité digitale	SAÉ	20h	10h	
<b>E-business et entrepreneuriat</b>	<b>Compétence</b>			<b>4</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h	
Créativité et innovation	Ressource	11h	4h	
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ	25h	15h	
Analyse d'une activité digitale	SAÉ	20h	10h	

## SEMESTRE 4 MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Marketing</b>	<b>Compétence</b>						<b>6</b>
Stratégie marketing	Ressource			15h			
Droit du travail	Ressource			10h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			7h	8h		
Langue vivante B appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 4	Ressource			9h	6h		
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			10h	5h		
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ			5h	10h		
Portfolio S4	Portfolio			10h	15h		
Stage	Stage			10h			
<b>Vente</b>	<b>Compétence</b>						<b>6</b>
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource			7h	8h		
Droit du travail	Ressource			10h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			7h	8h		
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		



Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 4	Ressource	9h	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage	Stage	10h		
Communication commerciale	Compétence			6
Conception d'une campagne de communication	Ressource	15h		
Droit du travail	Ressource	10h		
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
Langue vivante B appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication et culture 4	Ressource	9h	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	SAÉ	10h	15h	
Stage	Stage	10h		
Marketing digital	Compétence			6
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication et culture 4	Ressource	9h	6h	
Projet personnel professionnel 4	Ressource	5h		
Conduite de projet digital	Ressource	15h		
Stratégie e-commerce	Ressource	9h	6h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Création de site web	SAÉ	10h	10h	
Stage	SAÉ	10h		
E-business et entrepreneuriat	Compétence			6
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
Langue vivante B appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication et culture 4	Ressource	9h	6h	





Projet personnel professionnel 4	Ressource	5h	
Business model 1	Ressource	11h	4h
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h
Création de site web	SAÉ	10h	10h
Stage	Stage	10h	

## BUT 3 MDEBE

### SEMESTRE 5 MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						8
Stratégie d'entreprise	Ressource			20h			
Financement et régulation de l'économie	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales 2	Ressource			15h			
Analyse financière	Ressource			11h	4h		
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 5	Ressource			12h	8h		
Projet personnel professionnel 5	Ressource			10h			
Développement d'un projet digital	SAÉ			65h	15h		
<b>VENTE</b>	Compétence						8
Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource			8h	12h		
Droit des activités commerciales 2	Ressource			15h			
Analyse financière	Ressource			11h	4h		
Anglais appliqué au commerce	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 5	Ressource			12h	8h		
Projet personnel professionnel	Ressource			10h			
Développement d'un projet digital	SAÉ			65h	15h		
<b>MARKETING DIGITAL</b>	Compétence						7
Anglais appliqué au commerce	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		



Anglais renforcé	Ressource	7h	8h				
Projet personnel professionnel	Ressource	10h					
RCN appliquées au marketing digital, au e-business et à l'entrepreneuriat	Ressource	9h	6h				
Référencement	Ressource	13h	8h				
Stratégie social media et e-CRM	Ressource	11h	6h				
Stratégie de contenu et rédaction web	Ressource	11h	6h				
Logistique et supply chain	Ressource	15h					
Développement d'un projet digital	SAÉ	65h	15h				
<b>E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT</b>	<b>Compétence</b>						<b>7</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h				
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource	7h	8h				
Italien	Ressource	7h	8h				
Allemand	Ressource	7h	8h				
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h				
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h					
RCN appliquées au marketing digital, au -business et à l'entrepreneuriat	Ressource	9h	6h				
Management de la créativité et de l'innovation	Ressource	9h	6h				
Business model 2	Ressource	20h					
Logistique et supply chain	Ressource	15h					
Développement d'un projet digital	SAÉ	65h	15h				

## SEMESTRE 6 MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	<b>Compétence</b>						<b>5</b>
Stratégie d'entreprise 2	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			15h	5h		
Stage MDEBE S6	Stage			20h			
<b>VENTE</b>	<b>Compétence</b>						<b>5</b>
Négociateur dans des contextes spécifiques 2	Ressource			5h	10h		
Portfolio S6	Portfolio			15h	5h		
Stage MDEBE S6	Stage			20h			
<b>MARKETING DIGITAL</b>	<b>Compétence</b>						<b>10</b>
Trafic management - analyse d'audience	Ressource			13h	7h		
Portfolio S6	Portfolio			15h	5h		
Stage MDEBE S6	Stage			20h			
<b>E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT</b>	<b>Compétence</b>						<b>10</b>
Formalisation et sécurisation d'un business-model	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			15h	5h		
Stage MDEBE S6	Stage			20h			



## Business développement et management de la relation client

### BUT 1

#### SEMESTRE 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Construire une offre commerciale simple</b>	Compétence						11
Ressources et culture numériques	Ressource			12h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource			20h			
Expression, communication et culture	Ressource			14h	10h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			12h	12h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Techniques quantitatives et représentation	Ressource			10h	10h		
Fondamentaux du marketing	Ressource			40h			
Etudes marketing	Ressource			20h			
Environnement économique de l'entreprise	Ressource			20h			
Rôle et organisation de l'entreprise	Ressource			14h			
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource			14h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource			9h	6h		
Marketing	SAÉ			10h	10h		
<b>Préparer un entretien de vente</b>	Compétence						11
Ressources et culture numériques	Ressource			12h	12h		
Expression, communication et culture	Ressource			14h	10h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			10h	10h		
Fondamentaux de la vente	Ressource			8h	20h		
Initiation à la conduite de projet	Ressource			4h	4h		
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource			14h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource			9h	6h		
Vente	SAÉ			5h	10h		
<b>Structurer un plan de communication</b>	Compétence						8
Ressources et culture numériques	Ressource			12h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource			20h			
Expression, communication et culture	Ressource			14h	10h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			12h	12h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			15h	12h		
Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource			20h			
Etudes marketing	Ressource			20h			



Initiation à la conduite de projet	Ressource	4h	4h
Projet Personnel Professionnel	Ressource	9h	6h
Communication commerciale	SAÉ	10h	10h

## SEMESTRE 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11
Gestion et conduite de projet	Ressource			6h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource			15h	10h		
Ressources et culture numérique	Ressource			10h	10h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource			12h	8h		
Relations contractuelles commerciales	Ressource			20h			
Langue A (LV1)	Ressource			15h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource			15h	10h		
Espagnol	Ressource			15h	10h		
Italien	Ressource			25h			
Allemand	Ressource			25h			
Anglais renforcé	Ressource			15h	10h		
Marketing mix	Ressource			20h			
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource			15h			
Etudes marketing 2	Ressource			15h	5h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			19h	6h		
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource			4h	6h		
Marketing	SAÉ			13h	15h		
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ				5h		
Portfolio	Portfolio				5h		
Stage	Stage						
Préparer un entretien de vente	Compétence						11
Gestion et conduite de projet	Ressource			6h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource			15h	10h		
Ressources et culture numérique	Ressource			10h	10h		
Coût, marge et prix d'une offre simple	Ressource			12h	8h		
Relations contractuelles commerciales	Ressource			20h			
Langue A (LV1)	Ressource			15h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource						
Espagnol	Ressource			15h	10h		
Italien	Ressource			25h			
Allemand	Ressource			25h			
Anglais renforcé	Ressource			15h	10h		
Prospection et négociation	Ressource			13h	12h		
Techniques quantitatives et représentation	Ressource			19h	6h		
Psychologie sociale	Ressource			16h	4h		
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource			4h	6h		
Vente	SAÉ			10h	10h		



Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ	5h	
Portfolio	Portfolio	5h	
Stage	Stage		
<b>Structurer un plan de communication</b>	<b>Compétence</b>		<b>8</b>
Moyens de communication commerciale	Ressource	20h	
Expression, communication et culture	Ressource	15h	10h
Ressources et culture numérique	Ressource	10h	10h
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource	12h	8h
Relations contractuelles commerciales	Ressource	20h	
Langue A (LV1)	Ressource	15h	10h
Langue B (LV2)	Ressource		
Espagnol	Ressource	15h	
Italien	Ressource	25h	
Allemand	Ressource	25h	
Anglais renforcé	Ressource	15h	10h
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	19h	6h
Psychologie sociale	Ressource	16h	4h
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource	4h	6h
Communication commerciale	SAÉ	7h	10h
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ		5h
Portfolio	Portfolio		5h
Stage	Stage		

## BUT 2 BDMRC formation initiale

### SEMESTRE 3 BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	<b>Compétence</b>						<b>7</b>
Marketing mix	Ressource			20h			
Etudes marketing	Ressource			9h	6h		
Environnement économique international	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales	Ressource			15h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			10h	5h		
Tableau de bord commercial	Ressource			11h	4h		
Psychologie sociale du travail	Ressource			12h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			9h	8h		
LVB appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			8h	8h		
Italien	Ressource			8h	8h		
Allemand	Ressource			8h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			8h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			14h	6h		
Expression, communication et culture	Ressource			9h	6h		
PPP 3	Ressource			10h			



Démarche de création d'entreprise	SAÉ	25h	15h	
<b>VENTE</b>	Compétence			7
Entretien de vente	Ressource	10h	10h	
Droit des activités commerciales	Ressource	15h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	5h	
Tableau de bord commercial	Ressource	11h	4h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	9h	8h	
LVB appliquée au commerce	Ressource			
Espagnol	Ressource	8h	8h	
Italien	Ressource	8h	8h	
Allemand	Ressource	8h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h	
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h	
PPP 3	Ressource	10h		
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	25h	15h	
<b>COMMUNICATION COMMERCIALE</b>	Compétence			8
Principes de la communication digitale	Ressource	20h		
Droit des activités commerciales	Ressource	15h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	5h	
Tableau de bord commercial	Ressource	11h	4h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	9h	8h	
LVB appliquée au commerce	Ressource			
Espagnol	Ressource	8h	8h	
Italien	Ressource	8h	8h	
Allemand	Ressource	8h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h	
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h	
PPP 3	Ressource	10h		
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	25h	15h	
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	Compétence			4
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h	
Marketing B to B	Ressource	7h	8h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	25h	15h	
Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAÉ	20h	10h	
<b>RELATION CLIENT</b>	Compétence			4
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h	
Fondamentaux de la relation client	Ressource	15h		
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	25h	15h	



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

SAÉ

20h

10h

## SEMESTRE 4 BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						6
Stratégie marketing	Ressource			15h			
Droit du travail	Ressource			10h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication et culture 4	Ressource			9h	6h		
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ			5h	10h		
Évaluation de la performance du projet déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			10h	5h		
Portfolion S4	Portfolio			10h	15h		
Stage BDMRC	Stage			10h			
<b>VENTE</b>	Compétence						6
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource			7h	8h		
Droit du travail	Ressource			10h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication et culture 4	Ressource			9h	6h		
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			10h	5h		
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ			5h	10h		
Portfolio S4	Portfolio			10h	15h		
Stage BDMRC	Stage			10h			
<b>COMMUNICATION COMMERCIALE</b>	Compétence						6
Conception d'une campagne de communication	Ressource						
Droit du travail	Ressource			10h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		



Expression, communication et culture 4	Ressource	9h	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage BDMRC	Stage	10h		
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	<b>Compétence</b>			<b>6</b>
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h	
PPP 4	Ressource	5h		
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Ressource	16h	4h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	SAÉ	10h	10h	
Stage BDMRC	Stage	10h		
<b>RELATION CLIENT</b>	<b>Compétence</b>			<b>6</b>
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication et culture 4	Ressource	9h	6h	
PPP 4	Ressource	5h		
Relation client omnicanal	Ressource	19h	6h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	SAÉ	10h	10h	
Stage BDMRC	Stage	10h		

## BUT 3 BDMRC formation initiale

### SEMESTRE 5

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	<b>Compétence</b>						<b>8</b>
Stratégie d'entreprise 1	Ressource			20h			
Financement et régulation de l'économie	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales 2	Ressource			15h			
analyse financière	Ressource			11h	4h		
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			7h	8h		





LVB appliquée au commerce 5	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 5	Ressource	12h	8h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h		
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	65h	15h	
<b>VENTE</b>	<b>Compétence</b>			<b>8</b>
Négocier dans des contextes spécifiques 1	Ressource	8h	12h	
Droit des activités commerciales 2	Ressource	15h		
Analyse financière	Ressource	11h	4h	
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 5	Ressource	12h	8h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h		
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	65h	15h	
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	<b>Compétence</b>			<b>7</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h		
RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	Ressource	9h	6h	
Développement des pratiques managériales	Ressource	19h	6h	
Pilotage de l'équipe commerciale	Ressource	17h	8h	
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	65h	15h	
<b>RELATION CLIENT</b>	<b>Compétence</b>			<b>7</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h		
RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	Ressource	9h	6h	
Management de la valeur client	Ressource	19h	6h	



Marketing des services	Ressource	24h	6h
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	65h	15h

## SEMESTRE 6

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						5
Stratégie d'entreprise	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage BDMRC S6	Stage			20h			
<b>VENTE</b>	Compétence						5
Négocier dans des contextes spécifiques 2	Ressource			5h	10h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage BDMRC S6	Stage			20h			
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	Compétence						10
Management des comptes clés (KAM)	Ressource			13h	7h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage BDMRC S6	Stage			20h			
<b>RELATION CLIENT</b>	Compétence						10
Nouveaux comportements des clients	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage BDMRC S6	Stage			20h			

## BUT 2 ALTERNANCE BDMRC

### SEMESTRE 3 ALTERNANCE BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Marketing</b>	Compétence						7
Marketing mix	Ressource			22h			
Etudes marketing	Ressource			20h			
Environnement économique international	Ressource			18h			
Droit des activités commerciales	Ressource			18h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			18h			
Tableau de bord commercial	Ressource			20h			
Psychologie sociale du travail	Ressource			16h			
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource			12h			
Allemand	Ressource			12h			
Espagnol	Ressource			12h			
Italien	Ressource			12h			
Anglais renforcé	Ressource			12h			
Ressources et culture numérique	Ressource			24h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			14h			
Expression, communication et culture	Ressource			12h			



Projet personnel professionnel 3	Ressource	10h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	8h	
<b>Vente</b>	<b>Compétence</b>		<b>7</b>
Entretien de vente	Ressource	14h	
Droit des activités commerciales	Ressource	18h	
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	18h	
Tableau de bord commercial	Ressource	20h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	14h	
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource	12h	
Italien	Ressource	12h	
Espagnol	Ressource	12h	
Allemand	Ressource	12h	
Anglais renforcé	Ressource	12h	
Ressources et culture numérique	Ressource	24h	
Expression, communication et culture	Ressource	12h	
Projet personnel professionnel 3	Ressource	10h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	8h	
<b>Communication commerciale</b>	<b>Compétence</b>		<b>8</b>
Principe de la communication digitale	Ressource	18h	
Droit des activités commerciales	Ressource	18h	
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	18h	
Tableau de bord commercial	Ressource	20h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	14h	
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource	12h	
Espagnol	Ressource	12h	
Italien	Ressource	12h	
Allemand	Ressource	12h	
Anglais renforcé	Ressource	12h	
Ressources et culture numérique	Ressource	24h	
Expression, communication, culture	Ressource	12h	
Projet personnel professionnel 3	Ressource	10h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	8h	
<b>Business développement</b>	<b>Compétence</b>		<b>4</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	24h	
Expression, communication, culture	Ressource	12h	
Marketing B to B	Ressource	22h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	8h	
Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAÉ	20h	
<b>Relation client</b>	<b>Compétence</b>		<b>4</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	24h	
Expression, communication, culture	Ressource	12h	
Fondamentaux de la relation client	Ressource	22h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	8h	



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

SAÉ

20h

## SEMESTRE 4 ALTERNANCE BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						6
Stratégie marketing	Ressource			20h			
Droit du travail	Ressource			22h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			16h			
LVB appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			
Expression, communication et culture 4	Ressource			24h			
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			20h			
Portfolio S4	Portfolio			6h			
<b>VENTE</b>	Compétence						6
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource			20h			
Droit du travail	Ressource			22h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			16h			
LVB appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			
Expression, communication et culture	Ressource			24h			
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			10h			
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ			10h			
Portfolio S4	Portfolio			6h			
<b>COMMUNICATION COMMERCIALE</b>	Compétence						6
Conception d'une campagne de communication	Ressource			22h			
Droit du travail	Ressource			22h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			16h			
LVB appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			
Expression, communication et culture 4	Ressource			24h			
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			10h			



Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	10h	
Portfolio S4	Portfolio	6h	
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	Compétence		6
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	16h	
LVB appliquée au commerce 4	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Expression, communication et culture 4	Ressource	24h	
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Ressource	20h	
Portfolio S4	Portfolio	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	
<b>RELATION CLIENT</b>	Compétence		6
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	16h	
LVB appliquée au commerce 4	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Expression, communication et culture 4	Ressource	24h	
Relation client omnicanal	Ressource	22h	
Portfolio S4	Portfolio	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	

## BUT 3 ALTERNANCE BDMRC

### SEMESTRE 5 ALTERNANCE BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						8
Stratégie d'entreprise 1	Ressource			20h			
Financement et régulation de l'économie	Ressource			14h			
Droit des activités commerciales 2	Ressource			16h			
Analyse financière	Ressource			16h			
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			24h			
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			
Expression, communication, culture 5	Ressource			20h			



Projet personnel professionnel	Ressource	10h	
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	40h	
<b>VENTE</b>	<b>Compétence</b>		<b>8</b>
Négociier dans des contextes spécifiques 1	Ressource	10h	
Droit des activités commerciales 2	Ressource	16h	
Analyse financière	Ressource	16h	
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	24h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Expression, communication, culture 5	Ressource	20h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h	
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	40h	
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	<b>Compétence</b>		<b>7</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	24h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h	
RCV appliquées au business développement et au management de la relation client	Ressource	20h	
Développement de pratiques managériales	Ressource	24h	
Pilotage de l'équipe commerciale	Ressource	24h	
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	40h	
<b>RELATION CLIENT</b>	<b>Compétence</b>		<b>7</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	24h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h	
RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	Ressource	20h	
Management de la valeur client	Ressource	22h	
Marketing des services	Ressource	26h	
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	40h	

## SEMESTRE 6 ALTERNANCE BDMRC

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



<b>MARKETING</b>	Compétence						5
Stratégie d'entreprise 2	Ressource	20h					
Portfolio S6	Portfolio	10h					
<b>VENTE</b>	Compétence						5
Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource	20h					
Portfolio S6	Portfolio	10h					
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	Compétence						10
Management des comptes clés (KAM)	Ressource	22h					
Portfolio S6	Portfolio	10h					
<b>RELATION CLIENT</b>	Compétence						10
Nouveaux comportements clients	Ressource	26h					
Portfolio S6	Portfolio	10h					

## Stratégie de marque et événementiel

### BUT 1

#### SEMESTRE 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11
Ressources et culture numériques	Ressource			12h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource			20h			
Expression, communication et culture	Ressource			14h	10h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			12h	12h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Techniques quantitatives et représentation	Ressource			10h	10h		
Fondamentaux du marketing	Ressource			40h			
Etudes marketing	Ressource			20h			
Environnement économique de l'entreprise	Ressource			20h			
Rôle et organisation de l'entreprise	Ressource			14h			
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource			14h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource			9h	6h		
Marketing	SAÉ			10h	10h		
Préparer un entretien de vente	Compétence						11
Ressources et culture numériques	Ressource			12h	12h		
Expression, communication et culture	Ressource			14h	10h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			10h	10h		



Fondamentaux de la vente	Ressource	8h	20h	
Initiation à la conduite de projet	Ressource	4h	4h	
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource	14h		
Projet Personnel Professionnel	Ressource	9h	6h	
Vente	SAÉ	5h	10h	
Structurer un plan de communication	Compétence			8
Ressources et culture numériques	Ressource	12h	12h	
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource	20h		
Expression, communication et culture	Ressource	14h	10h	
Langue A (LV1)	Ressource	12h	12h	
Langue B (LV2)	Ressource	12h	12h	
Espagnol	Ressource	12h	12h	
Italien	Ressource		24h	
Allemand	Ressource	15h	12h	
Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource	20h		
Etudes marketing	Ressource	20h		
Initiation à la conduite de projet	Ressource	4h	4h	
Projet Personnel Professionnel	Ressource	9h	6h	
Communication commerciale	SAÉ	10h	10h	

## SEMESTRE 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11
Gestion et conduite de projet	Ressource			6h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource			15h	10h		
Ressources et culture numérique	Ressource			10h	10h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource			12h	8h		
Relations contractuelles commerciales	Ressource			20h			
Langue A (LV1)	Ressource			15h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource			15h	10h		
Espagnol	Ressource			15h	10h		
Italien	Ressource			25h			
Allemand	Ressource			25h			
Anglais renforcé	Ressource			15h	10h		
Marketing mix	Ressource			20h			
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource			15h			
Etudes marketing 2	Ressource			15h	5h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			19h	6h		
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource			4h	6h		
Marketing	SAÉ			13h	15h		
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ				5h		
Portfolio	Portfolio				5h		
Stage	Stage						
Préparer un entretien de vente	Compétence						11





Gestion et conduite de projet	Ressource	6h	4h
Expression, communication et culture	Ressource	15h	10h
Ressources et culture numérique	Ressource	10h	10h
Coût, marge et prix d'une offre simple	Ressource	12h	8h
Relations contractuelles commerciales	Ressource	20h	
Langue A (LV1)	Ressource	15h	10h
Langue B (LV2)	Ressource		
Espagnol	Ressource	15h	10h
Italien	Ressource	25h	
Allemand	Ressource	25h	
Anglais renforcé	Ressource	15h	10h
Prospection et négociation	Ressource	13h	12h
Techniques quantitatives et représentation	Ressource	19h	6h
Psychologie sociale	Ressource	16h	4h
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource	4h	6h
Vente	SAÉ	10h	10h
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ		5h
Portfolio	Portfolio		5h
Stage	Stage		
Structurer un plan de communication	Compétence		
			8
Moyens de communication commerciale	Ressource	20h	
Expression, communication et culture	Ressource	15h	10h
Ressources et culture numérique	Ressource	10h	10h
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource	12h	8h
Relations contractuelles commerciales	Ressource	20h	
Langue A (LV1)	Ressource	15h	10h
Langue B (LV2)	Ressource		
Espagnol	Ressource	15h	
Italien	Ressource	25h	
Allemand	Ressource	25h	
Anglais renforcé	Ressource	15h	10h
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	19h	6h
Psychologie sociale	Ressource	16h	4h
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource	4h	6h
Communication commerciale	SAÉ	7h	10h
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ		5h
Portfolio	Portfolio		5h
Stage	Stage		

## BUT 2 SME

### SEMESTRE 3 SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Marketing	Compétence						7



Marketing Mix	Ressource	20h	
Etudes marketing	Ressource	9h	6h
Environnement économique international	Ressource	15h	
Droit des activités commerciales	Ressource	15h	
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	5h
Tableau de bord commercial	Ressource	11h	4h
Psychologie sociale du travail	Ressource	12h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	9h	8h
LV B appliquée au commerce	Ressource		
Espagnol	Ressource	8h	8h
Italien	Ressource	8h	8h
Allemand	Ressource	8h	8h
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h
Expression, communication, culture	Ressource		
Projet Personnel Professionnel	Ressource	10h	
Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ		
<b>Vente</b>	<b>Compétence</b>		<b>7</b>
Entretien de vente	Ressource		
Droit des activités commerciales	Ressource	15h	
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	5h
Tableau de bord commercial	Ressource	11h	4h
Anglais appliqué au commerce	Ressource	9h	8h
LV B appliquée au commerce	Ressource		
Espagnol	Ressource		
Italien	Choix	8h	8h
Allemand	Ressource	8h	8h
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h
Projet Personnel Professionnel	Ressource	10h	
Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ		
<b>Communication commerciale</b>	<b>Compétence</b>		<b>8</b>
Principes de la communication digitale	Ressource		
Droit des activités commerciales	Ressource	15h	
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	5h
Tableau de bord commercial	Ressource	11h	4h
Anglais appliqué au commerce	Ressource	9h	8h
LV B appliquée au commerce	Ressource		
Espagnol	Ressource	8h	8h
Italien	Ressource	8h	8h
Allemand	Ressource	8h	8h
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h



Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h				
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h				
Projet Personnel Professionnel	Ressource	10h					
Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ						
<b>Branding</b>	<b>Compétence</b>						<b>4</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h				
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h				
Marketing de l'événementiel	Ressource	11h	4h				
Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ						
Création d'un événement comme outil de branding	SAÉ						
<b>Evenementiel</b>	<b>Compétence</b>						<b>4</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h				
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h				
Fondamentaux de la communication de la marque	Ressource	11h	4h				
Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ						
Création d'un événement comme outil de branding	SAÉ						

## SEMESTRE 4 SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Marketing</b>	<b>Compétence</b>						<b>6</b>
Stratégie marketing	Ressource			15h			
Droit du travail	Ressource			10h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			7h	8h		
LV B appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 4	Ressource			9h	6h		
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			10h	5h		
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ			5h	10h		
Portfolio 4	SAÉ			10h	15h		
Stage SME	SAÉ			10h			
<b>Vente</b>	<b>Compétence</b>						<b>6</b>
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource			7h	8h		
Droit du travail	Ressource			10h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			7h	8h		
LV B appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		



Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 4	Ressource	9h	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage SME	SAÉ	10h		
<b>Communication commerciale</b>	<b>Compétence</b>			<b>6</b>
Conception d'une campagne de communication	Ressource	15h		
Droit du travail	Ressource	10h		
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			
LV B appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 4	Ressource	9h	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage SME	Stage	10h		
<b>Branding</b>	<b>Compétence</b>			<b>6</b>
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LV B appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 4	Ressource	9h	6h	
Projet Personnel Professionnel	Ressource	5h		
Organisation d'événement comme outil de branding	SAÉ	10h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage SME	SAÉ	10h		
<b>Événementiel</b>	<b>Compétence</b>			<b>6</b>
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LV B appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 4	Ressource	9h	6h	
Projet Personnel Professionnel 4	Ressource	5h		
Organisation d'événement comme outil de branding	SAÉ	10h	10h	



Portfolio S4  
Stage SME

Portfolio  
Stage

10h 15h  
10h

## BUT 3

### SEMESTRE 5 SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						8
Stratégie d'entreprise 1	Ressource			20h			
Financement et régulation de l'économie	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales 2	Ressource			15h			
Analyse financière	Ressource			11h	4h		
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 5	Ressource			12h	8h		
Projet personnel professionnel	Ressource			10h			
Projet de communication événementiel	SAÉ						
<b>VENTE</b>	Compétence						8
Négociateur dans des contextes spécifiques 1	Ressource			8h	12h		
Droit des activités commerciales 2	Ressource			15h			
Analyse financière	Ressource			11h	4h		
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 5	Ressource			12h	8h		
Projet personnel professionnel 5	Ressource			10h			
Projet de communication événementiel	SAÉ						
<b>BRANDING</b>	Compétence						7
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Projet personnel professionnel 5	Ressource			10h			
RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	Ressource			9h	6h		



Stratégie de développement de marques 1	Ressource	18h	
Marketing digital de la marque	Ressource	12h	6h
Projet de communication événementiel	SAÉ		
<b>EVENEMENTIEL</b>	Compétence		7
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h
LVB appliquée au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	7h	8h
Italien	Ressource	7h	8h
Allemand	Ressource	7h	8h
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h
Projet personnel professionnel	Ressource	10h	
RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	Ressource	9h	6h
Organisation et logistique	Ressource	11h	4h
Conception graphique	Ressource	8h	16h
Marketing de l'événementiel	Ressource	18h	
Gestion commerciale	Ressource	12h	
Projet de communication événementiel	Ressource	65h	15h

## SEMESTRE 6 SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						5
Stratégie d'entreprise	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			25h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			
<b>VENTE</b>	Compétence						5
Négocier dans des contextes spécifiques 2	Ressource			5h	10h		
Portfolio S6	Portfolio			25h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			
<b>BRANDING</b>	Compétence						10
Stratégie de développement de marque	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			25h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			
<b>EVENEMENTIEL</b>	Compétence						10
Événementiel sectoriel	Ressource			13h	7h		
Portfolio S6	Portfolio			25h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			