

## B.U.T. Techniques de commercialisation en alternance

Première année

Semestre 1

Compétences	Libellé	Type évaluation	Coeff	ECTS
C1.1	Marketing	CC	100	10
C1.2	Vente		100	10
C1.3	Communication commerciale		100	10

  

Ressources	Coefficients		
	C1.1	C1.2	C1.3
Fondamentaux de la communication commerciale			15
Ressources et culture numérique	3	5	5
Environnement juridique de l'entreprise	5	5	5
Expression, communication et culture - 1	5	7	7
Anglais du commerce - 1	5	7	5
Langue B du commerce - 1	3	7	5
Fondamentaux de la vente		15	
Techniques quantitatives et représentations - 1	5		3
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	15		2
Études marketing - 1	6		2
Environnement économique de l'entreprise	5	6	5
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	2	2	1
Initiation à la conduite de projet	1	2	1
Éléments financiers de l'entreprise	5	4	4
PPP-1			
<b>Total Ressources</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>

  

SAÉ	Coefficients		
	C1.1	C1.2	C1.3
Marketing S1	25	5	10
Vente S1	5	25	5
Communication commerciale S1	10	10	25
Portfolio			
<b>Total SAÉ</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
<b>Total Ressources SAÉ semestre 1</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

## Semestre 2

Compétences	Libellé	Type évaluation	Coeff	ECTS
C2.1	Marketing	CC	15	10
C2.2	Vente		14.5	10
C2.3	Communication commerciale		14	10

Ressources	Coefficients		
	C2.1	C2.2	C2.3
Moyens de la communication commerciale			12
Gestion et conduite de projet	3	2	5
Expression, communication et culture	7	7	7
Ressources et culture numérique	5	3	5
Coûts, marges et prix d'une offre simple	4	4	2
Relations contractuelles commerciales	3	4	4
Langue A - Anglais du commerce - 2	5	7	7
Langue B du commerce - 2	5	7	7
Prospection et négociation	1	17	
Marketing mix	10		
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	5	2	2
Études marketing - 2	5		3
Techniques quantitatives et représentations - 2	5	5	5
Psychologie sociale	2	2	1
PPP-1			
<b>Total Ressources</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>
SAÉ	Coefficients		
	C2.1	C2.2	C2.3
Marketing S2	10		
Vente S2		10	
Communication commerciale 2			10
Conception d'un projet en déployant les TC	5	5	5
Portfolio	5	5	5
Stage	20	20	20
<b>Total SAÉ</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
<b>Total Ressources SAÉ semestre 2</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

TOTAL NIVEAU 1	S1 + S2	Coefficients	ECTS
		600	60

CC : contrôle continu

saé : situation d'apprentissage et d'évaluation

Deuxième année  
Semestre 3

Compétences	Libellé	Type évaluation	Coeff	ECTS
<b>C3.1</b>	Marketing	CC	100	<b>7</b>
<b>C3.2</b>	Vente		100	<b>7</b>
<b>C3.3</b>	Communication commerciale		100	<b>8</b>
<b>C3.4</b>	Business développement		100	<b>4</b>
<b>C3.5</b>	Relation clients		100	<b>4</b>

Ressources	Coefficients				
	C3.1	C3.2	C3.3	C3.4	C3.5
Marketing Mix-2	6				
Entretien de vente		15			
Principes de la communication digitale			15		
Études marketing-3	6				
Environnement économique international	5				
Droit des activités commerciales-1	5	5	5	6	<b>5</b>
Techniques quantitatives et représentations-3	5	5	6		<b>3</b>
Tableau de bord commercial	5	7	5	7	<b>7</b>
Psychologie sociale du travail	2			7	
Anglais appliqué au commerce-3	5	6	6	6	7
LVB appliquée au commerce-3	5	5	6		
Ressources et cultures numériques-3	6	6	6	8	8
Expression communication culture-3	5	8	6	6	10
PPP-3	5	3	5	5	5
Marketing B2B				15	
Fondamentaux de la relation client					15
<b>Total Ressources</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>
SAÉ	Coefficients				
	C3.1	C3.2	C3.3	C3.4	C3.5
Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	14	14	14		
Démarche de création ou de reprise d'entreprise	25	25	25	14	14
Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur				25	25
Portfolio	1	1	1	1	1
Stage					
<b>Total SAÉ</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
<b>Total Ressources SAÉ semestre 3</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

## Semestre 4

Compétences	Libellé	Type évaluation	Coeff	ECTS
C4.1	Marketing	CC	100	6
C4.2	Vente		100	6
C4.3	Communication commerciale		100	6
C4.4	Business développement		100	6
C4.5	Relation clients		100	6

Ressources	Coefficients				
	C4.1	C4.2	C4.3	C4.4	C4.5
Stratégie marketing	20				
Négociation rôle du vendeur et de l'acheteur		20			
Conception d'une campagne de communication			20		
Droit du travail	8	8		10	10
Anglais appliqué au commerce-4	9	10	12	8	8
LVB appliquée au commerce-4	9	10	12	8	8
Expression communication culture-4	9	7	11	7	7
PPP-4	5	5	5	5	5
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale				22	
Relation client omnicanal					22
<b>Total Ressources</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>
SAÉ	Coefficients				
	C4.1	C4.2	C4.3	C4.4	C4.5
Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	10	10	10		
Pilotage commercial d'une organisation	9	9	9		
Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel				9	9
Portfolio	1	1	1	1	1
Stage	20	20	20	30	30
<b>Total SAÉ</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
<b>Total Ressources SAÉ semestre 4</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

TOTAL NIVEAU 2	S3 + S4	Coefficients		ECTS
		1000		60

Troisième année  
Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)  
Semestre 5

Compétences	Libellé	Type évaluation	Coeff	ECTS
C5.1	Marketing	CC	70	6
C5.2	Vente		50	6
C5.3	Business développement		80	10
C5.4	Relation clients		80	8

Ressources	Coefficients			
	C5.1	C5.2	C5.3	C5.4
Stratégie d'entreprise	8			
Négocier dans des contextes spécifiques		13		
Financement et régulation de l'économie	8		5	4
Droit des activités commerciales - 2	8	8	4	
Analyse financière	6	9		5
Anglais appliqué au commerce	9	9	5	7
LV B appliquée au commerce	9	9	5	4
Expression, communication, culture	10	10	10	6
PPP	2	2	2	2
Ressources et culture numériques appliquées à BDMRC			7	10
Développement des pratiques managériales			11	
Management de la valeur client				11
Marketing des services				11
Pilotage de l'équipe commerciale			11	
<b>Total Ressources</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>
SAÉ	Coefficients			
	C5.1	C5.2	C5.3	C5.4
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	35	35	35	35
Portfolio	5	5	5	5
<b>Total SAÉ</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
<b>Total Ressources SAÉ semestre 5</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

## Semestre 6

Compétences	Libellé	Type évaluation	Coeff	ECTS
C6.1	Marketing	CC	20	4
C6.2	Vente		20	4
C6.3	Business développement		30	10
C6.4	Relation clients		30	12

Ressources	Coefficients			
	C6.1	C6.2	C6.3	C6.4
Stratégie d'entreprise - 2	40			
Négocier dans des contextes spécifiques		20		
Management des comptes-clés (KAM)			40	
Nouveaux comportements des clients				20
Management de la RSE				20
Communication comportementale		20		
<b>Total Ressources</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
SAÉ	Coefficients			
	C6.1	C6.2	C6.3	C6.4
Portfolio	5	5	5	5
Stage	65	65	65	65
<b>Total SAÉ</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>70</b>
<b>Total Ressources SAÉ semestre 6</b>	<b>110</b>	<b>110</b>	<b>110</b>	<b>110</b>

TOTAL NIVEAU 3	S5 + S6	Coefficients	
		800	

Troisième année  
Parcours Business international Achats et vente (BIAV)  
Semestre 5

Compétences	Libellé	Type évaluation	Coeff	ECTS
C5.1	Marketing	CC	70	6
C5.2	Vente		50	6
C5.3	Stratégie à l'international		80	8
C5.4	Opérations à l'international		80	8

Ressources	Coefficients			
	C5.1	C5.2	C5.3	C5.4
Stratégie d'entreprise	7			
Négocier dans des contextes spécifiques		12		
Financement et régulation de l'économie	5		4	
Droit des activités commerciales - 2	3	8		1
Analyse financière	5	7	4	
Anglais appliqué au commerce	11	11	6	6
LV B appliquée au commerce	10	10	6	6
Expression, communication, culture	7	10	6	4
PPP	2	2	2	2
Ressources et culture numériques appliquées à BIAV			4	2
Approvisionnements				5
Techniques du commerce international				12
Droit international			9	
Logistique et supply chain				9
Marketing achat			9	8
Géopolitique	10		10	5
<b>Total Ressources</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>
SAÉ	Coefficients			
	C5.1	C5.2	C5.3	C5.4
Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	35	35	35	35
Portfolio	5	5	5	5
<b>Total SAÉ</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
<b>Total Ressources SAÉ semestre 5</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

## Semestre 6

Compétences	Libellé	Type évaluation	Coeff	ECTS
C6.1	Marketing	CC	20	4
C6.2	Vente		20	4
C6.3	Stratégie à l'international		30	10
C6.4	Opérations à l'international		30	12

Ressources	Coefficients			
	C6.1	C6.2	C6.3	C6.4
Stratégie d'entreprise - 2	20			
Négociateur dans des contextes spécifiques (prospection)		40		
Anglais appliqué au business international			20	20
LVB appliquée au commerce international			20	20
Management de projet à l'international	20			
<b>Total Ressources</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
SAÉ	Coefficients			
	C6.1	C6.2	C6.3	C6.4
Portfolio	5	5	5	5
Stage	55	55	55	55
<b>Total SAÉ</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>
<b>Total Ressources SAÉ semestre 6</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

TOTAL NIVEAU 3	S5 + S6	Coefficients
		800

Troisième année  
Parcours Marketing digital, entrepreneuriat e-business (MDEBE)  
Semestre 5

Compétences	Libellé	Type évaluation	Coeff	ECTS
C5.1	Marketing	CC	70	6
C5.2	Vente		50	6
C5.3	Marketing digital		80	8
C5.4	e-business et entrepreneuriat		80	8

Ressources	Coefficients			
	C5.1	C5.2	C5.3	C5.4
Stratégie d'entreprise	7			
Négocier dans des contextes spécifiques		12		
Financement et régulation de l'économie	5			4
Droit des activités commerciales - 2	4	7		6
Analyse financière	5	7		5
Anglais appliqué au commerce	8	9	6	6
LV B appliquée au commerce	8	9	5	5
Expression, communication, culture	9	9	3	4
PPP	2	2	2	2
Ressources et culture numériques appliquées au MDEBE			6	3
Management de la créativité et de l'innovation				6
Référencement			6	
Stratégie social media et e-CRM			9	
Business model - 2				7
Stratégie de contenu et rédaction web			10	
Logistique et supply chain	7		8	7
<b>Total Ressources</b>	<b>55</b>	<b>55</b>	<b>55</b>	<b>55</b>
SAÉ	Coefficients			
	C5.1	C5.2	C5.3	C5.4
Développement d'un projet digital	40	40	40	40
Portfolio	5	5	5	5
<b>Total SAÉ</b>	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>45</b>
<b>Total Ressources SAÉ semestre 5</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

## Semestre 6

Compétences	Libellé	Type évaluation	Coeff	ECTS
C6.1	Marketing	CC		4
C6.2	Vente			4
C6.3	Marketing digital			10
C6.4	e-business et entrepreneuriat			12

Ressources	Coefficients			
	C6.1	C6.2	C6.3	C6.4
Stratégie d'entreprise - 2	30			
Négociation dans des contextes spécifiques		30		
Trafic management - analyse d'audience			15	15
Formalisation et sécurisation d'un business model			15	15
<b>Total Ressources</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>30</b>
SAÉ	Coefficients			
	C6.1	C6.2	C6.3	C6.4
Portfolio	5	5	5	5
Stage	65	65	65	65
<b>Total SAÉ</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>70</b>
<b>Total Ressources SAÉ semestre 6</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

TOTAL NIVEAU 3	S5 + S6	Coefficients	
		800	