



BUT Techniques de Commercialisation

 ECTS
180 crédits Durée
3 ans Composante
IUT - Institut
Universitaire de
Technologie Niveau d'étude
visé
BAC +3

Parcours proposés

- BUT 2-3 TC parcours Business Développement et Management de la Relation Client
- BUT 2-3 TC parcours Business International : achat et vente
- BUT 2-3 TC parcours Marketing Digital, e-business et entrepreneuriat
- BUT 2-3 TC parcours Stratégie de marque et Événementiel

Présentation

Le département Techniques de Commercialisation forme **des collaborateurs dans les fonctions marketing, communication, commerciales et internationales.**

La **pédagogie active** (travaux de groupes, travail en laboratoire de langues, jeux de simulation de gestion, études de cas transversales) conduit à un taux de réussite élevé et assure aux diplômés les meilleures chances de débouchés et de promotion dans les entreprises de tous secteurs avec qui le département entretient un partenariat étroit, favorisant ainsi un large choix de carrière aux diplômés.

La formation est dédiée à **des enseignements généraux** (langues étrangères, expression, psychologie sociale des organisations, en lien avec l'environnement économique et juridique (économie, droit des contrats, droit du travail) mais également **professionnels** (marketing, négociation, communication commerciale, gestion de la relation client, commerce international).

En deuxième année :

Les étudiants auront le choix entre quatre parcours correspondant à des spécialisations professionnelles,

- un parcours stratégie de marque et événementiel (SME)
- un parcours Marketing digital e-business et entrepreneuriat (MDeBE)
- un parcours business développement et management de la relation client (BDMRC)
- un parcours Business International : Achat et Vente (BIAV)

Trois stages sont prévus (pour un total de 26 semaines sur les trois ans) :

- un en première année consacré à la prospection et à la vente (4 semaines)
- un en seconde année sur des missions en lien avec les enseignements (import-export, marketing, commercialisation, communication, événementiel) (8 semaines)
- un en troisième année correspondant au parcours que l'étudiant aura choisi et permettant sa préparation au milieu professionnel. (14 semaines)

Les étudiants réalisent également des SAE (Situations d'Apprentissage & d'évaluation) en équipes, encadrés par des enseignants et des professionnels sur des thématiques variées : création d'entreprise, organisation d'événements, recherches de partenaires pour des associations, réalisation d'études de marché...).

Objectifs

Apporter aux étudiants une solide connaissance des théories et pratiques liées à la fonction commerciale.

En 3 ans, le Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation (TC) permet :

- de former les étudiants en vue d'occuper les postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs ;
- D'accompagner les étudiants dans un véritable parcours universitaire professionnalisant ;
- De préparer une insertion professionnelle au niveau licence (180 ECTS) ou une poursuite d'études.

Au bout de deux ans les étudiants peuvent aussi choisir de s'arrêter. Il leur sera alors délivré un DUT (120 ECTS)

Savoir-faire et compétences

La formation est organisée autour de blocs de compétences communs aux quatre parcours. Ces blocs de compétences regroupent toutes les matières visant à acquérir les compétences professionnelles nécessaires à l'exercice du futur métier des candidats.

- **Bloc Marketing** : vise à savoir conduire une action marketing
- **Bloc vente** : vise à savoir vendre une offre commerciale
- **Bloc communication commerciale** : vise à savoir communiquer l'offre commerciale.

Ces trois blocs sont déclinés en trois niveaux (débutant, confirmé et expert) au cours des trois ans et regroupent les matières (marketing, comptabilité, négociation, droit, communication, gestion de la force de vente, économie, organisation, techniques d'expression, informatique...)

Les quatre parcours quant à eux permettent à l'étudiant en deuxième et troisième année de se spécialiser dans un métier en rapport avec son projet professionnel. Chaque parcours comporte des enseignements spécifiques en plus du tronc commun (Marketing, vente, communication commerciale)

Les SAÉ permettent l'évaluation en situation de la compétence. Cette évaluation est menée en correspondance avec l'ensemble des éléments structurants le référentiel, et s'appuie sur la démarche portfolio, à savoir une démarche de réflexion et de démonstration portée par l'étudiant lui-même. Parce qu'elle répond à une problématique que l'on retrouve en milieu professionnel, une SAÉ est une tâche authentique.

En tant qu'ensemble d'actions, la SAÉ nécessite de la part de l'étudiant le choix, la mobilisation et la combinaison de ressources pertinentes et cohérentes avec les objectifs ciblés. L'enjeu d'une SAÉ est ainsi multiple :

- Participer au développement de la compétence ;
- Soutenir l'apprentissage et la maîtrise des ressources ;
- Intégrer l'autoévaluation par l'étudiant ;
- Permettre une individualisation des apprentissages.

Au cours des différents semestres de formation, l'étudiant sera confronté à plusieurs SAÉ qui lui permettront de développer et de mettre en œuvre chaque niveau de compétence ciblé dans le respect des composantes essentielles du référentiel de compétences et en cohérence avec les apprentissages critiques.

Les SAÉ peuvent mobiliser des heures issues des 1800 heures de formation et des 600 heures de projet. Les SAÉ prennent la forme de dispositifs pédagogiques variés, individuels ou collectifs, organisés dans un cadre universitaire ou extérieur, tels que des ateliers, des études, des challenges, des séminaires, des immersions au sein d'un environnement professionnel, des stages, etc.

Dimension internationale

Il est possible de suivre un ou plusieurs semestres à l'étranger lors de la deuxième et troisième (Canada, Espagne, Australie, Etats-Unis)

Des stages à l'étranger sont possibles dans le cadre du [service des relations internationales de l'IUT](#)

Les + de la formation

Organisation

Contrôle des connaissances

L'acquisition des connaissances s'organisent de manière classique avec des CM, TD & TP. Le contrôle des connaissances peut prendre différentes formes : note individuelle et note de groupe (écrit ou oral). Ils ont ensuite une évaluation de la mise en application terrain des connaissances acquises grâce au SAE (CM : toute la promotion / TD : Classe de 28 max / TP classe de 14 max)

Au cours des différents semestres de formation, l'étudiant sera confronté à plusieurs SAÉ qui lui permettront de développer et de mettre en œuvre chaque niveau de compétence ciblé dans le respect des composantes essentielles du référentiel de compétences et en cohérence avec les apprentissages critiques.

Ouvert en alternance

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

Le BUT TC par alternance (deuxième et/ou troisième année de BUT selon les parcours) permet d'obtenir un diplôme universitaire de niveau licence (180 ECTS) reconnu au niveau national assorti d'une solide expérience professionnelle qui facilite la recherche d'emploi et l'insertion dans la vie active. Il est également possible d'envisager une poursuite d'études de qualité dans les mêmes conditions qu'en formation à temps plein.

Un taux de réussite important, des classes réduites, un double suivi personnalisé des étudiants (maître d'apprentissage en entreprise et tuteur à l'IUT), une co-formation université/entreprise expliquent le succès de cette filière.

Un étudiant en formation par alternance obtient le même diplôme qu'un étudiant en formation à temps plein

Le BUT TC par alternance (deuxième et/ou troisième année de BUT selon les parcours) permet d'obtenir un diplôme universitaire de niveau licence (180 ECTS) reconnu au niveau national assorti d'une solide expérience professionnelle qui facilite la recherche d'emploi et l'insertion dans la vie active. Il est également possible d'envisager une poursuite d'études de qualité dans les mêmes conditions qu'en formation à temps plein.

Un taux de réussite important, des classes réduites, un double suivi personnalisé des étudiants (maître d'apprentissage en entreprise et tuteur à l'IUT), une co-formation université/entreprise expliquent le succès de cette filière.

Un étudiant en formation par alternance obtient le même diplôme qu'un étudiant en formation à temps plein.

Contacts : Direction de la Formation professionnelle et de l'Alternance (DFPA)

Tél. : 04 94 14 22 50 • Email : suivi.dfpa@univ-tln.fr

Stages

Stage : Obligatoire

3 stages devront être réalisés au cours des trois ans afin de favoriser l'insertion professionnelle de l'étudiant et de compléter ses compétences. Ils représenteront en tout sur les trois ans de 26 semaines.

- **Stage de vente en première année :** Il s'agit d'un stage dont les dates sont accolées aux vacances de Noël ou d'hiver. Ce stage est principalement dédié à la vente.
- **Stage à orientation commerciale en deuxième année :** Marketing, Communication, Événementiel, Promotion de ventes, Négociation vente.
Il s'agit du stage classique de 2e année, orienté prioritairement sur une action commerciale, l'organisation d'un événement, une étude marketing, une opération d'import-export, mais qui peut, après accord du responsable, s'étendre vers d'autres problématiques.
- **Stage de professionnalisation en troisième année (en fonction du parcours choisi) :** Il s'agit d'un stage long choisi en fonction du parcours de l'étudiant visant à faciliter son insertion professionnelle.

Admission

Conditions d'admission

Niveau d'étude requis : Baccalauréat

- L'admission est réalisée après examen du dossier scolaire. Les critères privilégiés par la commission sont les résultats scolaires, le comportement, l'aptitude à communiquer, l'ouverture d'esprit et la curiosité

Les conditions d'admission et d'inscription sont spécifiques selon votre profil, le diplôme et le niveau dans le diplôme. Pour en savoir +, consultez notre site [🔗 https://iut.univ-tln.fr](https://iut.univ-tln.fr)

- En BUT1 : Candidature sur [🔗 ParcoursSup](#)
- En BUT2, BUT3 : Candidature sur la plateforme [🔗 E-candidat](#)

Modalités d'inscription

Les inscriptions administratives sont exclusivement en ligne, ouvertes sur 2 périodes : juillet puis de fin août au 30 sept.. Selon votre profil, les modalités d'inscription sont différentes. Consultez notre site web : [🔗 https://iut.univ-tln.fr/Inscription-a-l-IUT.html](https://iut.univ-tln.fr/Inscription-a-l-IUT.html)

Droits de scolarité

Retrouvez les montants des droits d'inscriptions sur notre site web : [🔗 https://www.univ-tln.fr/Inscription-Montants-des-droits-d-inscriptions.html](https://www.univ-tln.fr/Inscription-Montants-des-droits-d-inscriptions.html)

Et après

Poursuite d'études

- Masters de Sciences de Gestion (IAE)
- Écoles de commerce.

Débouchés professionnels

- Cadre dans les PME

- Chef de rayon - Animateur des ventes- responsable de magasin
- Technico-commercial
- Chargé de clientèle
- Spécialiste du lancement des produits
- Délégué commercial
- Responsable e-commerce
- Chargé de communication/événementiel
- Community Manager

Infos pratiques

Contacts

IUT Toulon

📞 04 94 14 22 03

✉ scolarite.iut@univ-tln.fr

📍 Campus La Garde - Bât A

🌐 <https://iut.univ-tln.fr>

IUT Toulon

📞 04 94 14 22 03

✉ scolarite.iut@univ-tln.fr

📍 Campus La Garde - Bât A

🌐 <https://iut.univ-tln.fr>

Autres contacts

Contacts pédagogiques :

- Chef de département, [🔗 chef.dep.tc@univ-tln.fr](mailto:chef.dep.tc@univ-tln.fr)

Secrétariat pédagogique Département TC

Campus de La Garde - Bât C

Tél. : 04 94 14 22 16

Email : [🔗 secretariat.tc@univ-tln.fr](mailto:secretariat.tc@univ-tln.fr)

Campus

🏠 Campus La Garde

Programme

Organisation

Retrouvez ci-dessous le détail des contenus des enseignements par année, parcours et régime d'études :

- **BUT 1 TC (Temps plein)**: tronc commun autour des compétences Vente / Marketing / Communication
- **Parcours Business développement et management de la relation client** : Le parcours business développement et management de la relation client vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation.
- **Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat** : Le parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part. Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.
- **Parcours Business international : achat et vente** : Le parcours business international : achat et vente a pour objectif de former au marketing et au commerce à l'international en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international. A l'issue du parcours, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront.
- **Parcours Stratégie de marque et événementiel** : Les diplômés ayant suivi le parcours stratégie de marque et événementiel exerceront les métiers du management de la marque et de l'événementiel dans tout type d'organisation. Ils contribueront au rayonnement de la marque, à sa valorisation, et apporteront leurs compétences dans le pilotage et la réalisation des projets événementiels.

BUT 1 Techniques de Commercialisation

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Ressource				
Fondamentaux de la vente	Ressource				
Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource				
Études marketing - 1	Ressource				
Environnement économique de l'entreprise	Ressource				
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource				
Techniques quantitatives et représentations - 1	Ressource				
Éléments financiers de l'entreprise	Ressource				
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Ressource				

Initiation à la conduite de projet	Ressource	
Langue A Anglais du commerce - 1	Ressource	
Langue B du commerce - 1	Ressource	
LV2 Allemand S1	Ressource	
LV2 Anglais S1	Ressource	
LV2 Chinois S1	Ressource	
LV2 Espagnol confirmé S1	Ressource	
LV2 Espagnol S1	Ressource	
LV2 Italien S1	Ressource	
Ressources et culture numériques - 1	Ressource	
Expression, communication et culture 1	Ressource	
PPP 1	Ressource	
Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	Situation Apprentissage Evaluation	
Vente : démarche de prospection	Situation Apprentissage Evaluation	
Communication commerciale : création d'un support "print"	Situation Apprentissage Evaluation	
Portfolio	Situation Apprentissage Evaluation	
Marketing	UE	10 crédits
Vente	UE	10 crédits
Communication	UE	10 crédits
Bonus S1	TD	
Ateliers Artistiques S1	EC	
Engagement Etudiant Niveau 1	EC	
SUAPS S1	EC	
Pénalité pour absences - Semestre 1	EC	

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing mix - 1	Ressource				
Prospection et négociation	Ressource				

Moyens de la communication commerciale	Ressource	
Etudes marketing - 2	Ressource	
Relations contractuelles commerciales	Ressource	
Techniques quantitatives et représentations - 2	Ressource	
Coûts marges prix of simp	Ressource	
Canaux de commercialisation et distribution	Ressource	
Psychologie sociale	Ressource	
Gestion et conduite de projet	Ressource	
Langue A Anglais du commerce - 2	Ressource	
Langue B du commerce - 2	Ressource	
LV2 Allemand S2	Ressource	
LV2 Anglais S2	Ressource	
LV2 Chinois S2	Ressource	
LV2 Espagnol confirmé S2	Ressource	
LV2 Espagnol S2	Ressource	
LV2 Italien S2	Ressource	
Ressources et culture numériques - 2	Ressource	
Expression com & culture2	Ressource	
PPP 2	Ressource	
Marketing : marketing mix	Situation Apprentissage Evaluation	
Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	Situation Apprentissage Evaluation	
Com commerciale : élaboration d'un plan de com commerciale	Situation Apprentissage Evaluation	
Conception d'un projet en déployant les techniques de com	Situation Apprentissage Evaluation	
Portfolio	Situation Apprentissage Evaluation	
Stage S2	Stage	
Marketing	UE	10 crédits
Vente	UE	10 crédits

Communication	UE	10 crédits
Bonus S2	TD	
Ateliers Artistiques S2	EC	
Engagement Etudiant Niveau 1	EC	
SUAPS S2	EC	
Pénalité pour absences - Semestre 2	EC	

BUT 2-3 TC parcours Business Développement et Management de la Relation Client

BUT 2 TCO parcours Business développement et management de la relation client - Alternance

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE31 Marketing N2	UE				6 crédits
UE32 Vente N2	UE				6 crédits
UE33 Communication commerciale N2	UE				6 crédits
UE 34 _ Business développement . Niveau 1	UE				6 crédits
UE35 Relation client N1	UE				6 crédits
Marketing B2B	Ressource				
Fondamentaux de la relation client	Ressource				
Retail marketing -1	Ressource				
Démarche de création ou de reprise d'entreprise	Situation Apprentissage Evaluation				
Développement d'une expertise commerciale	Situation Apprentissage Evaluation				
Marketing Mix - 2	Ressource				
Entretien de vente	Ressource				
Principes de la communication digitale	Ressource				
Etudes marketing - 3	Ressource				
Environnement économique international	Ressource				

Droit des activités commerciales - 1	Ressource
Techniques quantitatives et représentations - 3	Ressource
Tableau de bord commercial	Ressource
Psychologie sociale du travail	Ressource
Anglais appliqué au commerce - 3	Ressource
LV B appliquée au commerce - 3	Ressource
LV2 Allemand S3	Ressource
LV2 Anglais S3	Ressource
LV2 Chinois S3	Ressource
LV2 Espagnol confirmé S3	Ressource
LV2 Espagnol S3	Ressource
LV2 Italien S3	Ressource
Ressources et culture numériques - 3	Ressource
Expression, communication, culture - 3	Ressource
PPP - 3	Ressource
Pilotage d'un projet en déployant les techniques	Situation Apprentissage Evaluation
Démarche portfolio	Situation Apprentissage Evaluation
Bonus S1	TD
Ateliers Artistiques S1	EC
Engagement Etudiant Niveau 1	EC
SUAPS S1	EC
Pénalité pour absences - Semestre 1	EC

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE41 Marketing N2	UE				6 crédits
UE42 Vente N2	UE				6 crédits
UE43 Communication commerciale N2	UE				6 crédits
UE 44 _ Business développement . Niveau 1	UE				6 crédits
UE45 Relation client N1	UE				6 crédits
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Ressource				
Relation client omnicanal	Ressource				

Retail marketing -2	Ressource
Élaboration d' un plan d'actions commercial et relationnel	Situation Apprentissage Evaluation
Stage BDMRC	Stage
Stratégie marketing	Ressource
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource
Conception d'une campagne de communication	Ressource
Droit du travail	Ressource
Anglais appliqué au commerce - 4	Ressource
LV B appliquée au commerce - 4	Ressource
LV2 Allemand S4	Ressource
LV2 Anglais S4	Ressource
LV2 Chinois S4	Ressource
LV2 Espagnol confirmé S4	Ressource
LV2 Espagnol S4	Ressource
LV2 Italien S4	Ressource
Expression, communication, culture - 4	Ressource
PPP - 4	Ressource
Evaluation de la performance du projet en déployant	Situation Apprentissage Evaluation
Pilotage commercial d'une organisation	Situation Apprentissage Evaluation
Démarche portfolio	Situation Apprentissage Evaluation
Bonus S2	TD
Ateliers Artistiques S2	EC
Engagement Etudiant Niveau 1	EC
SUAPS S2	EC
Pénalité pour absences - Semestre 2	EC

BUT 3 TCO parcours Business développement et management de la relation client - Alt.

Semestre 5

Nature CM TD TP Crédits

UE 51 _ Marketing . Niveau 3	UE	5 crédits
UE 52 _ Vente . Niveau 3	UE	5 crédits
UE 54 _ Business développement . Niveau 2	UE	10 crédits
UE 55 _ Relation client . Niveau 2	UE	10 crédits
Ress et cult num app au bus dvpmt et mngmt rela client	Ressource	
Développement des pratiques managériales	Ressource	
Manaement de la valeur client	Ressource	
Marketing des services	Ressource	
Pilotage de l'équipe commerciale	Ressource	
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client	Situation Apprentissage Evaluation	
Strategie d'entreprise - 1	Ressource	
Négociier dans des contextes spécifiques - 1	Ressource	
Financement et régulation de l'économie	Ressource	
Droit des activités commerciales - 2	Ressource	
Analyse financière	Ressource	
Anglais appliqué au commerce - 5	Ressource	
LV B App. au comm - 5	Ressource	
Expression, communication, culture - 5	Ressource	
PPP-5	Ressource	
Démarche portfolio	Situation Apprentissage Evaluation	
Bonus S1	TD	
Ateliers Artistiques S1	EC	
Engagement Etudiant Niveau 1	EC	
SUAPS S1	EC	
Pénalité pour absences - Semestre 1	EC	

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 61 _ Marketing . Niveau 3	UE				5 crédits
UE 62 _ Vente . Niveau 3	UE				5 crédits

UE 64 _ Business développement . Niveau 2	UE	10 crédits
UE 65 _ Relation client . Niveau 2	UE	10 crédits
Management des comptes-clés (KAM)	Ressource	
Nouveaux comportements des clients	Ressource	
Stage - Business développement et management de la relation	Stage	
Stratégie d'entreprise	Ressource	
Négociier dans les contextes spécifiques - 2	Ressource	
Démarche portfolio	Situation Apprentissage Evaluation	
Bonus S2	TD	
Ateliers Artistiques S2	EC	
Engagement Etudiant Niveau 1	EC	
SUAPS S2	EC	
Pénalité pour absences - Semestre 2	EC	

BUT 2-3 TC parcours Business International : achat et vente

BUT 2 Techniques de Commercialisation parcours Business International : Achat et Vente

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie et veille à l'international	Ressource				
Marketing et vente à l'international	Ressource				
Démarche de création d'entreprise à l'international	Situation Apprentissage Evaluation				
Etude et sélection des marchés à l'étranger déployer offre	Situation Apprentissage Evaluation				
UE 34 _ Stratégie à l'international . Niveau 1	UE				6 crédits
UE 35 _ Opérations à l'international . Niveau 1	UE				6 crédits
Bonus S1	TD				
Ateliers Artistiques S1	EC				
Engagement Etudiant Niveau 1	EC				
SUAPS S1	EC				

Marketing Mix - 2	Ressource	
Entretien de vente	Ressource	
Principes de la communication digitale	Ressource	
Etudes marketing - 3	Ressource	
Environnement économique international	Ressource	
Droit des activités commerciales - 1	Ressource	
Techniques quantitatives et représentations - 3	Ressource	
Tableau de bord commercial	Ressource	
Psychologie sociale du travail	Ressource	
Anglais appliqué au commerce - 3	Ressource	
LV B appliquée au commerce - 3	Ressource	
LV2 Allemand S3	Ressource	
LV2 Anglais S3	Ressource	
LV2 Chinois S3	Ressource	
LV2 Espagnol confirmé S3	Ressource	
LV2 Espagnol S3	Ressource	
LV2 Italien S3	Ressource	
Ressources et culture numériques - 3	Ressource	
Expression, communication, culture - 3	Ressource	
PPP - 3	Ressource	
Pilotage d'un projet en déployant les techniques	Situation Apprentissage Evaluation	
Démarche portfolio	Situation Apprentissage Evaluation	
UE31 Marketing N2	UE	6 crédits
UE32 Vente N2	UE	6 crédits
UE33 Communication commerciale N2	UE	6 crédits
Pénalité pour absences - Semestre 1	EC	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie achats	Ressource				
Techniques du commerce international - 1	Ressource				

Management interculturel	Ressource	
Développement de l'offre à l'international	Situation Apprentissage Evaluation	
StageBI	Situation Apprentissage Evaluation	
UE 44 _ Stratégie à l'international . Niveau 1	UE	6 crédits
UE 45 _ Opérations à l'international . Niveau 1	UE	6 crédits
Bonus S2	TD	
Ateliers Artistiques S2	EC	
Engagement Etudiant Niveau 1	EC	
SUAPS S2	EC	
Stratégie marketing	Ressource	
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource	
Conception d'une campagne de communication	Ressource	
Droit du travail	Ressource	
Anglais appliqué au commerce - 4	Ressource	
LV B appliquée au commerce - 4	Ressource	
LV2 Allemand S4	Ressource	
LV2 Anglais S4	Ressource	
LV2 Chinois S4	Ressource	
LV2 Espagnol confirmé S4	Ressource	
LV2 Espagnol S4	Ressource	
LV2 Italien S4	Ressource	
Expression, communication, culture - 4	Ressource	
PPP - 4	Ressource	
Evaluation de la performance du projet en déployant	Situation Apprentissage Evaluation	
Pilotage commercial d'une organisation	Situation Apprentissage Evaluation	
Démarche portfolio	Situation Apprentissage Evaluation	
UE41 Marketing N2	UE	6 crédits
UE42 Vente N2	UE	6 crédits

UE43 Communication commerciale N2

UE

6 crédits

Pénalité pour absences - Semestre 2

EC

BUT 2-3 TC parcours Marketing Digital, e-business et entrepreneuriat

BUT 2 TCO Parcours Marketing digital,e-business entrepreneuriat - F.I.

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE31 Marketing N2	UE				6 crédits
UE32 Vente N2	UE				6 crédits
UE33 Communication commerciale N2	UE				6 crédits
UE34 Marketing digital N1	UE				6 crédits
UE35 E-business et entrepreneuriat N1	UE				6 crédits
Marketing Mix - 2	Ressource				
Entretien de vente	Ressource				
Principes de la communication digitale	Ressource				
Etudes marketing - 3	Ressource				
Environnement économique international	Ressource				
Droit des activités commerciales - 1	Ressource				
Techniques quantitatives et représentations - 3	Ressource				
Tableau de bord commercial	Ressource				
Psychologie sociale du travail	Ressource				
Anglais appliqué au commerce - 3	Ressource				
LV B appliquée au commerce - 3	Ressource				
LV2 Allemand S3	Ressource				
LV2 Anglais S3	Ressource				
LV2 Chinois S3	Ressource				
LV2 Espagnol confirmé S3	Ressource				
LV2 Espagnol S3	Ressource				
LV2 Italien S3	Ressource				
Ressources et culture numériques - 3	Ressource				
Expression, communication, culture - 3	Ressource				
PPP - 3	Ressource				

Pilotage d'un projet en déployant les techniques

Situation
Apprentissage
Evaluation

Démarche portfolio

Situation
Apprentissage
Evaluation

Stratégie de marketing digital

Ressource

Créativité et innovation

Ressource

Démarche de création d'entreprise en contexte digital

Situation
Apprentissage
Evaluation

Analyse d'une activité digitale

Situation
Apprentissage
Evaluation

Bonus S1

TD

Ateliers Artistiques S1

EC

Engagement Etudiant Niveau 1

EC

SUAPS S1

EC

Pénalité pour absences - Semestre 1

EC

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE41 Marketing N2	UE				6 crédits
UE42 Vente N2	UE				6 crédits
UE43 Communication commerciale N2	UE				6 crédits
UE44 Marketing digital N1	UE				6 crédits
UE45 E-business et entrepreneuriat N1	UE				6 crédits
Stratégie marketing	Ressource				
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource				
Conception d'une campagne de communication	Ressource				
Droit du travail	Ressource				
Anglais appliqué au commerce - 4	Ressource				
LV B appliquée au commerce - 4	Ressource				
LV2 Allemand S4	Ressource				
LV2 Anglais S4	Ressource				
LV2 Chinois S4	Ressource				
LV2 Espagnol confirmé S4	Ressource				

LV2 Espagnol S4	Ressource
LV2 Italien S4	Ressource
Expression, communication, culture - 4	Ressource
PPP - 4	Ressource
Evaluation de la performance du projet en déployant	Situation Apprentissage Evaluation
Pilotage commercial d'une organisation	Situation Apprentissage Evaluation
Démarche portfolio	Situation Apprentissage Evaluation
Conduite de projet digital	Ressource
Stratégie e-commerce	Ressource
Business model - 1	Ressource
Création de site web	Situation Apprentissage Evaluation
Stage MDEE	Situation Apprentissage Evaluation
Bonus S2	TD
Ateliers Artistiques S2	EC
Engagement Etudiant Niveau 1	EC
SUAPS S2	EC
Pénalité pour absences - Semestre 2	EC

BUT 3 TCO Parcours Marketing digital,e-business entrepreneuriat - F.I.

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 51 _ Marketing . Niveau 3	UE				5 crédits
UE 52 _ Vente . Niveau 3	UE				5 crédits
UE 54 _ Marketing digital . Niveau 2	UE				10 crédits
UE 55 _ E-business et entrepreneuriat . Niveau 2	UE				10 crédits
Strategie d'entreprise - 1	Ressource				

Négocier dans des contextes spécifiques - 1	Ressource
Financement et régulation de l'économie	Ressource
Droit des activités commerciales - 2	Ressource
Analyse financière	Ressource
Anglais appliqué au commerce - 5	Ressource
LV B App. au comm - 5	Ressource
Expression, communication, culture - 5	Ressource
PPP-5	Ressource
Démarche portfolio	Situation Apprentissage Evaluation
Ress. cult num appliquée marketing digital ebusiness et entr	Ressource
Management de la créativité et de l'innovation	Ressource
Référencement	Ressource
Stratégie social media et e-CRM	Ressource
Business model - 2	Ressource
Stratégie de contenu et rédaction web	Ressource
Logistique et supply chain	Ressource
Développement d'un projet digital	Situation Apprentissage Evaluation
Bonus S1	TD
Ateliers Artistiques S1	EC
Engagement Etudiant Niveau 1	EC
SUAPS S1	EC
Pénalité pour absences - Semestre 1	EC
Marketing des services	Ressource

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 61 _ Marketing . Niveau 3	UE				5 crédits
UE 62 _ Vente . Niveau 3	UE				5 crédits
UE 64 _ Marketing digital . Niveau 2	UE				10 crédits
UE 65 _ E-business et entrepreneuriat . Niveau 2	UE				10 crédits

Stratégie d'entreprise	Ressource
Négociier dans les contextes spécifiques - 2	Ressource
Démarche portfolio	Situation Apprentissage Evaluation
Trafic management - analyse d'audience	Ressource
Formalisation et sécurisation d'un business model	Ressource
Stage - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Stage
Bonus S2	TD
Ateliers Artistiques S2	EC
Engagement Etudiant Niveau 1	EC
SUAPS S2	EC
Pénalité pour absences - Semestre 2	EC

BUT 3 TCO Parcours Marketing digital,e-business entrepreneuriat - Alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 51 _ Marketing . Niveau 3	UE				5 crédits
UE 52 _ Vente . Niveau 3	UE				5 crédits
UE 54 _ Marketing digital . Niveau 2	UE				10 crédits
UE 55 _ E-business et entrepreneuriat . Niveau 2	UE				10 crédits
Strategie d'entreprise - 1	Ressource				
Négociier dans des contextes spécifiques - 1	Ressource				
Financement et régulation de l'économie	Ressource				
Droit des activités commerciales - 2	Ressource				
Analyse financière	Ressource				
Anglais appliqué au commerce - 5	Ressource				
LV B App. au comm - 5	Ressource				
Expression, communication, culture - 5	Ressource				
PPP-5	Ressource				
Démarche portfolio	Situation Apprentissage Evaluation				
Ress. cult num appliquée marketing digital ebusiness et entr	Ressource				

Management de la créativité et de l'innovation	Ressource
Référencement	Ressource
Stratégie social media et e-CRM	Ressource
Business model - 2	Ressource
Stratégie de contenu et rédaction web	Ressource
Logistique et supply chain	Ressource
Développement d'un projet digital	Situation Apprentissage Evaluation
Bonus S1	TD
Ateliers Artistiques S1	EC
Engagement Etudiant Niveau 1	EC
SUAPS S1	EC
Pénalité pour absences - Semestre 1	EC
Marketing des services	Ressource

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 61 _ Marketing . Niveau 3	UE				5 crédits
UE 62 _ Vente . Niveau 3	UE				5 crédits
UE 64 _ Marketing digital . Niveau 2	UE				10 crédits
UE 65 _ E-business et entrepreneuriat . Niveau 2	UE				10 crédits
Stratégie d'entreprise	Ressource				
Négociier dans les contextes spécifiques - 2	Ressource				
Démarche portfolio	Situation Apprentissage Evaluation				
Trafic management - analyse d'audience	Ressource				
Formalisation et sécurisation d'un business model	Ressource				
Stage - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Stage				
Bonus S2	TD				
Ateliers Artistiques S2	EC				
Engagement Etudiant Niveau 1	EC				
SUAPS S2	EC				
Pénalité pour absences - Semestre 2	EC				

BUT 2-3 TC parcours Stratégie de marque et Événementiel

BUT 2 TCO parcours strategie de marque et evenementiel F.I.

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE31 Marketing N2	UE				6 crédits
UE32 Vente N2	UE				6 crédits
UE33 Communication commerciale N2	UE				6 crédits
UE34 Branding N1	UE				6 crédits
UE35 Événementiel N1	UE				6 crédits
Marketing Mix - 2	Ressource				
Entretien de vente	Ressource				
Principes de la communication digitale	Ressource				
Etudes marketing - 3	Ressource				
Environnement économique international	Ressource				
Droit des activités commerciales - 1	Ressource				
Techniques quantitatives et représentations - 3	Ressource				
Tableau de bord commercial	Ressource				
Psychologie sociale du travail	Ressource				
Anglais appliqué au commerce - 3	Ressource				
LV B appliquée au commerce - 3	Ressource				
LV2 Allemand S3	Ressource				
LV2 Anglais S3	Ressource				
LV2 Chinois S3	Ressource				
LV2 Espagnol confirmé S3	Ressource				
LV2 Espagnol S3	Ressource				
LV2 Italien S3	Ressource				
Ressources et culture numériques - 3	Ressource				
Expression, communication, culture - 3	Ressource				
PPP - 3	Ressource				
Pilotage d'un projet en déployant les techniques	Situation Apprentissage Evaluation				

Démarche portfolio

Situation
Apprentissage
Evaluation

Pénalité pour absences - Semestre 1

EC

Marketing de l'évènementiel - 1

Ressource

Fondamentaux de la communication de marque

Ressource

Démarche de création d'entreprise dans l'évènementiel

Situation
Apprentissage
Evaluation

Création d'un évènement comme outil de branding

Situation
Apprentissage
Evaluation

Bonus S1

TD

Ateliers Artistiques S1

EC

Engagement Etudiant Niveau 1

EC

SUAPS S1

EC

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE41 Marketing N2	UE				6 crédits
UE42 Vente N2	UE				6 crédits
UE43 Communication commerciale N2	UE				6 crédits
UE44 Branding N1	UE				6 crédits
UE45 Évènementiel N1	UE				6 crédits
Stratégie marketing	Ressource				
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource				
Conception d'une campagne de communication	Ressource				
Droit du travail	Ressource				
Anglais appliqué au commerce - 4	Ressource				
LV B appliquée au commerce - 4	Ressource				
LV2 Allemand S4	Ressource				
LV2 Anglais S4	Ressource				
LV2 Chinois S4	Ressource				
LV2 Espagnol confirmé S4	Ressource				
LV2 Espagnol S4	Ressource				
LV2 Italien S4	Ressource				
Expression, communication, culture - 4	Ressource				

PPP - 4	Ressource
Evaluation de la performance du projet en déployant	Situation Apprentissage Evaluation
Pilotage commercial d'une organisation	Situation Apprentissage Evaluation
Démarche portfolio	Situation Apprentissage Evaluation
Pénalité pour absences - Semestre 2	EC
Relations publiques et relations presse	Ressource
Organisation et logistique - 1	Ressource
Gestion commerciale - 1	Ressource
Organisation d'un évènement comme outil de branding	Situation Apprentissage Evaluation
Stage SME	Stage
Bonus S2	TD
Ateliers Artistiques S2	EC
Engagement Etudiant Niveau 1	EC
SUAPS S2	EC

BUT 3 TC parcours strategie de marque et evenementiel - F.I.

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 51 _ Marketing . Niveau 3	UE				5 crédits
UE 52 _ Vente . Niveau 3	UE				5 crédits
UE 54 _ Branding . Niveau 2	UE				10 crédits
UE 55 Evenementiel Niv 2	UE				10 crédits
Strategie d'entreprise - 1	Ressource				
Négociier dans des contextes spécifiques - 1	Ressource				
Financement et régulation de l'économie	Ressource				
Droit des activités commerciales - 2	Ressource				
Analyse financière	Ressource				

Anglais appliqué au commerce - 5	Ressource
LV B App. au comm - 5	Ressource
Expression, communication, culture - 5	Ressource
PPP-5	Ressource
Démarche portfolio	Situation Apprentissage Evaluation
Pénalité pour absences - Semestre 1	EC
Ress. et cultu. Num. appli a la strat de marque évènementiel	Ressource
Stratégie de développement de marque - 1	Ressource
Marketing digital de la marque	Ressource
Gestion commerciale - 2	Ressource
Organisation logistique 2	Ressource
Conception graphique	Ressource
Marketing évènementiel 2	Ressource
Projet de communication évènementielle	Situation Apprentissage Evaluation
Bonus S1	TD
Ateliers Artistiques S1	EC
Engagement Etudiant Niveau 1	EC
SUAPS S1	EC
Marketing des services	Ressource

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 61 _ Marketing . Niveau 3	UE				5 crédits
UE 62 _ Vente . Niveau 3	UE				5 crédits
UE 64 _ Branding . Niveau 2	UE				10 crédits
UE 65 _ Evènementiel . Niveau 2	UE				10 crédits
Stratégie d'entreprise	Ressource				
Négociier dans les contextes spécifiques - 2	Ressource				
Démarche portfolio	Situation Apprentissage Evaluation				

Pénalité pour absences - Semestre 2

EC

Stratégie de développement de marque - 2

Ressource

Evènementiel sectoriel

Ressource

Stage - Stratégie de marque et évènementiel - S6

Stage

Bonus S2

TD

Ateliers Artistiques S2

EC

Engagement Etudiant Niveau 1

EC

SUAPS S2

EC