DROIT, ECONOMIE, GESTION (DEG)

BUT Techniques de Commercialisation (TC - IUT Le Creusot)

ECTS
180 crédits

Durée
3 ans

Composante
Institut Universitaire de Technologie Le Creusot

Langue(s) d'enseignement
Français

Parcours proposés

- Business développement et management de la relation client
- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- 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.

Ouvert en alternance

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

Possibilité de faire la deuxième et/ou la troisième année par alternance via un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage sur les 3 parcours.

Rythme hebdomadaire de 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Stages

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

Contacts

Responsable de formation

Sandrine MORIN

03 85 73 10 32

sandrine.morin@u-bourgogne.fr

Secrétariat pédagogique

Carmen MILLARD

03 85 73 10 30

carmen.millard@u-bourgogne.fr

Contact scolarité

Téléphone : 03 85 73 10 10 ou 03 85 73 11 12

Courriel : scola-lecreusot@u-bourgogne.fr

Campus

Campus du Creusot

En savoir plus

Sur la formation professionnelle et l'alternance : SEFCA

https://sefca.u-bourgogne.fr/

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, sur le parcours BDMRC. Possibilité de faire la troisième année par alternance via un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage sur les parcours MDEBE et SME.
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.

Business développement et management de la relation client

BUT 1 (commun à tous les parcours)

SEMESTRE 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	10h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			14h	8h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Techniques quantitatives et représentation	Ressource		8h	12h			
Fondamentaux du marketing	Ressource		12h	28h			
Etudes marketing	Ressource		8h	8h			

Environnement économique de l'entreprise	Ressource		8h	12h		
Rôle et organisation de l'entreprise	Ressource		6h	8h		
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		6h	8h		
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h	
Marketing	SAÉ			10h	10h	
Préparer un entretien de vente	Compétence					11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	6h	12h	
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h	
Techniques quantitatives et représentations	Ressource		8h	12h		
Fondamentaux de la vente	Ressource		8h	20h		
Initiation à la conduite de projet	Ressource		2h	6h		
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		6h	8h		
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h	
Vente	SAÉ			5h	10h	
Structurer un plan de communication	Compétence					8 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	10h	12h	
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		8h	12h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h	
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h	
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h	
Espagnol	Ressource			14h	8h	
Italien	Ressource				24h	
Allemand	Ressource			15h	12h	
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h	
Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource		8h	12h		
Etudes marketing	Ressource		8h	8h		
Initiation à la conduite de projet	Ressource		2h	6h		
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h	
Communication commerciale	SAÉ			10h	10h	

SEMESTRE 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource		2h	4h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource		8h	12h			
Relations contractuelles commerciales	Ressource		8h	12h			
Langue A (LV1)	Ressource			14h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource			15h	10h		
Espagnol	Ressource			14h	10h		
Italien	Ressource			12h	12h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		

Marketing mix	Ressource	8h	12h		
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource	6h	10h		
Etudes marketing 2	Ressource	8h	16h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	14h		
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h	
Marketing	SAÉ		13h	15h	
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ			5h	
Portfolio	Portfolio			10h	
Stage	Stage				
Préparer un entretien de vente	Compétence				11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource	2h	4h	4h	
Expression, communication et culture	Ressource	2h	14h	8h	
Ressources et culture numérique	Ressource		12h	8h	
Coût, marge et prix d'une offre simple	Ressource	8h	12h		
Relations contractuelles commerciales	Ressource	8h	12h		
Langue A (LV1)	Ressource		14h	10h	
Langue B (LV2)	Ressource				
Espagnol	Ressource		14h	10h	
Italien	Ressource		12h	12h	
Allemand	Ressource		12h	12h	
Anglais renforcé	Ressource		12h	12h	
Prospection et négociation	Ressource	6h	18h		
Techniques quantitatives et représentation	Ressource	10h	14h		
Psychologie sociale	Ressource	8h	12h		
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h	
Vente	SAÉ		10h	10h	
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ			5h	
Portfolio	Portfolio			10h	
Stage	Stage				
Structurer un plan de communication	Compétence				8 crédits
Moyens de communication commerciale	Ressource	8h	12h		
Expression, communication et culture	Ressource	2h	14h	8h	
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource	8h	12h		
Ressources et culture numérique	Ressource		12h	8h	
Relations contractuelles commerciales	Ressource	8h	12h		
Langue A (LV1)	Ressource		14h	10h	
Langue B (LV2)	Ressource				
Espagnol	Ressource		14h	10h	
Italien	Ressource		12h	12h	
Allemand	Ressource		12h	12h	
Anglais renforcé	Ressource		12h	12h	
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	14h		
Psychologie sociale	Ressource	8h	12h		
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h	
Communication commerciale	SAÉ		7h	10h	

Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ				5h		
Portfolio	Portfolio				10h		
Stage	Stage						

BUT 2 BDMRC formation initiale

SEMESTRE 3 BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
MARKETING	Compétence						7 crédits
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		
VENTE	Compétence						7 crédits
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		
COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						8 crédits
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		
BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						4 crédits
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		
RELATION CLIENT	Compétence						4 crédits
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
MARKETING	Compétence						6 crédits
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		
Portfolio S4	Portfolio			10h	15h		

Stage BDMRC	Stage	10h		
VENTE	Compétence			6 crédits
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 techniqes de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage BDMRC	Stage	10h		
COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence			6 crédits
Conception d'une campagne de communication	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	
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		
BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence			6 crédits
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		

RELATION CLIENT	Compétence					6 crédits
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
MARKETING	Compétence						8 crédits
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		
VENTE	Compétence						8 crédits
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		
BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						7 crédits
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		
RELATION CLIENT	Compétence						7 crédits
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 développementn 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
MARKETING	Compétence						5 crédits
Stratégie d'entreprise	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			15h	5h		
Stage BDMRC S6	Stage			20h			
VENTE	Compétence						5 crédits
Négocier dans des contextes spécifiques 2	Ressource			5h	10h		
Portfolio S6	Portfolio			15h	5h		
Stage BDMRC S6	Stage			20h			
BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						10 crédits
Management des comptes clés (KAM)	Ressource			13h	7h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage BDMRC S6	Stage			20h			

RELATION CLIENT	Compétence						10 crédits
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
Marketing	Compétence						7 crédits
Marketing mix 2	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			
Vente	Compétence						7 crédits
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			
Communication commerciale	Compétence						8 crédits

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	
Business développement	Compétence		4 crédits
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	
Relation client	Compétence		4 crédits
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
MARKETING	Compétence						6 crédits
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			

VENTE	Compétence		6 crédits
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	
Evalation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	10h	
Portfolio S4	Portfolio	6h	
COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence		6 crédits
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	
BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence		6 crédits
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 cuture 4	Ressource	24h	
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Ressource	20h	
Portfolio S4	Portfolio	6h	
Elaboration d'un plan d'action commercial et relationnel	SAÉ	20h	
RELATION CLIENT	Compétence		6 crédits
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			
Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	SAÉ			20h			

BUT 3 ALTERNANCE BDMRC

SEMESTRE 5 ALTERNANCE BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
MARKETING	Compétence						8 crédits
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			
VENTE	Compétence						8 crédits
Négocier 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			
BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						7 crédits
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	
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	
RELATION CLIENT	Compétence		7 crédits
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
MARKETING	Compétence						5 crédits
Stratégie d'entreprise 2	Ressource			20h			
Portfolio S6	Portfolio			10h			
VENTE	Compétence						5 crédits
Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource			20h			
Portfolio S6	Portfolio			10h			
BUSINESS DEVELOPPEMENT	Compétence						10 crédits
Management des comptes clés (KAM)	Ressource			22h			
Portfolio S6	Portfolio			10h			
RELATION CLIENT	Compétence						10 crédits
Nouveaux comportements clients	Ressource			26h			
Portfolio S6	Portfolio			10h			

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

BUT 1 (commun à tous les parcours)

SEMESTRE 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	10h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			14h	8h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Techniques quantitatives et représentation	Ressource		8h	12h			
Fondamentaux du marketing	Ressource		12h	28h			
Etudes marketing	Ressource		8h	8h			
Environnement économique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Rôle et organisation de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h		
Marketing	SAÉ			10h	10h		
Préparer un entretien de vente	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	6h	12h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource		8h	12h			
Fondamentaux de la vente	Ressource		8h	20h			
Initiation à la conduite de projet	Ressource		2h	6h			
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h		
Vente	SAÉ			5h	10h		
Structurer un plan de communication	Compétence						8 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	10h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			14h	8h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			15h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource		8h	12h			
Etudes marketing	Ressource		8h	8h			
Initiation à la conduite de projet	Ressource		2h	6h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h		
Communication commerciale	SAÉ			10h	10h		

SEMESTRE 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource		2h	4h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource		8h	12h			
Relations contractuelles commerciales	Ressource		8h	12h			
Langue A (LV1)	Ressource			14h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource			15h	10h		
Espagnol	Ressource			14h	10h		
Italien	Ressource			12h	12h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Marketing mix	Ressource		8h	12h			
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource		6h	10h			
Etudes marketing 2	Ressource		8h	16h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource		10h	14h			
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource			6h	2h		
Marketing	SAÉ			13h	15h		
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ				5h		
Portfolio	Portfolio				10h		
Stage	Stage						
Préparer un entretien de vente	Compétence						11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource		2h	4h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h		
Coût, marge et prix d'une offre simple	Ressource		8h	12h			
Relations contractuelles commerciales	Ressource		8h	12h			
Langue A (LV1)	Ressource			14h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h	10h		
Italien	Ressource			12h	12h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Prospection et négociation	Ressource		6h	18h			
Techniques quantitatives et représentation	Ressource		10h	14h			
Psychologie sociale	Ressource		8h	12h			
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource			6h	2h		
Vente	SAÉ			10h	10h		
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ				5h		
Portfolio	Portfolio				10h		
Stage	Stage						
Structurer un plan de communication	Compétence						8 crédits

Moyens de communication commerciale	Ressource		8h	12h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h	
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource		8h	12h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h	
Relations contractuelles commerciales	Ressource		8h	12h		
Langue A (LV1)	Ressource			14h	10h	
Langue B (LV2)	Ressource					
Espagnol	Ressource			14h	10h	
Italien	Ressource			12h	12h	
Allemand	Ressource			12h	12h	
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h	
Techniques quantitatives et représentations	Ressource		10h	14h		
Psychologie sociale	Ressource		8h	12h		
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource			6h	2h	
Communication commerciale	SAÉ			7h	10h	
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ				5h	
Portfolio	Portfolio				10h	
Stage	Stage					

BUT 2 MDEBE

SEMESTRE 3 MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Marketing	Compétence						7 crédits
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		
Vente	Compétence						7 crédits
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		
Communication commerciale	Compétence					8 crédits
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			
Anglais appliqué au commerce	Ressource		17h			
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ		25h	15h		
Marketing digital	Compétence					4 crédits
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		
E-business et entrepreneuriat	Compétence					4 crédits
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
Marketing	Compétence						6 crédits
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		
Vente	Compétence			6 crédits
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 crédits
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 performatnce 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 crédits
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 crédits
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
MARKETING	Compétence						8 crédits
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		

VENTE	Compétence			8 crédits
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	
MARKETING DIGITAL	Compétence			7 crédits
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	
E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence			7 crédits
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
MARKETING	Compétence						5 crédits
Stratégie d'enteprise 2	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage MDEBE S6	Stage			20h			
VENTE	Compétence						5 crédits
Négocier dans des contextes spécifiques 2	Ressource			5h	10h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage MDEBE S6	Stage			20h			
MARKETING DIGITAL	Compétence						10 crédits
Trafic management - analyse d'audience	Ressource			13h	7h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage MDEBE S6	Stage			20h			
E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence						10 crédits
Formalisation et sécurisation d'un business-model	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage MDEBE S6	Stage			20h			

BUT 3 ALTERNANCE MDEBE

SEMESTRE 5 ALTERNANCE MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
MARKETING	Compétence						8 crédits
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	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			
Expression, communication, culture 5	Ressource			24h			
Projet personnel professionnel 5	Ressource			10h			
Développement d'un projet digital	SAÉ			76h			
VENTES	Compétence			30h			8 crédits
Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource			20h			
Droit des activités commerciales	Ressource			16h			
Analyse financière	Ressource			16h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			14h			
LVB appliqué au commerce	Ressource						

Espagnol	Ressource		14h				
Italien	Ressource		14h				
Allemand	Ressource		14h				
Anglais renforcé	Ressource		14h				
Expression, communication, culture 5	Ressource		24h				
Projet personnel professionnel	Ressource		10h				
Développement d'un projet digital	SAÉ		76h				
MARKETING DIGITAL	Compétence						7 crédits
Anglais appliqué au commerce	Ressource		24h				
LVB appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource		14h				
Italien	Ressource		14h				
Allemand	Ressource		14h				
Anglais renforcé	Ressource		14h				
Projet personnel professionnel	Ressource		10h				
RCN appliquées au marketing digital, au e-business et à l'entrepreneuriat	Ressource		20h				
Référencement	Ressource		18h				
Stratégie social media et e-CRM	Ressource		16h				
Stratégie de contenu et rédaction web	Ressource		16h				
Logistique et Supply chain	Ressource		14h				
Développement d'un projet digital	SAÉ		76h				
E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence						7 crédits
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 marketing digital, au e-business et à l'entrepreneuriat	Ressource		20h				
Management de la créativité et de l'innovation	Ressource		14h				
Business model 2	Ressource		18h				
Logistique et supply chain	Ressource		14h				
Développement d'un projet digital	SAÉ		76h				

SEMESTRE 6 ALTERNANCE MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
MARKETING	Compétence						5 crédits
Stratégie d'entreprise 2	Ressource			16h			
Portfolio	Portfolio			10h			
VENTE	Compétence						5 crédits
Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource			15h			

Portfolio	Portfolio	10h	
MARKETING DIGITAL	Compétence		10 crédits
Trafic management - analyse d'audience	Ressource	20h	
Portfolio	Portfolio	10h	
E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence		10 crédits
Formalisation et sécurisation d'un business model	Ressource	15h	
Portfolio	Portfolio	10h	

Stratégie de marque et événementiel

BUT 1 (commun à tous les parcours)

SEMESTRE 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	10h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			14h	8h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Techniques quantitatives et représentation	Ressource		8h	12h			
Fondamentaux du marketing	Ressource		12h	28h			
Etudes marketing	Ressource		8h	8h			
Environnement économique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Rôle et organisation de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h		
Marketing	SAÉ			10h	10h		
Préparer un entretien de vente	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	6h	12h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource		8h	12h			
Fondamentaux de la vente	Ressource		8h	20h			
Initiation à la conduite de projet	Ressource		2h	6h			
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h		
Vente	SAÉ			5h	10h		

Structurer un plan de communication	Compétence					8 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	10h	12h	
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		8h	12h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h	
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h	
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h	
Espagnol	Ressource			14h	8h	
Italien	Ressource				24h	
Allemand	Ressource			15h	12h	
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h	
Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource		8h	12h		
Etudes marketing	Ressource		8h	8h		
Initiation à la conduite de projet	Ressource		2h	6h		
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h	
Communication commerciale	SAÉ			10h	10h	

SEMESTRE 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource		2h	4h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource		8h	12h			
Relations contractuelles commerciales	Ressource		8h	12h			
Langue A (LV1)	Ressource			14h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource			15h	10h		
Espagnol	Ressource			14h	10h		
Italien	Ressource			12h	12h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Marketing mix	Ressource		8h	12h			
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource		6h	10h			
Etudes marketing 2	Ressource		8h	16h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource		10h	14h			
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource			6h	2h		
Marketing	SAÉ			13h	15h		
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ				5h		
Portfolio	Portfolio				10h		
Stage	Stage						
Préparer un entretien de vente	Compétence						11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource		2h	4h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h		
Coût, marge et prix d'une offre simple	Ressource		8h	12h			

Relations contractuelles commerciales	Ressource	8h	12h			
Langue A (LV1)	Ressource		14h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource					
Espagnol	Ressource		14h	10h		
Italien	Ressource		12h	12h		
Allemand	Ressource		12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource		12h	12h		
Prospection et négociation	Ressource	6h	18h			
Techniques quantitatives et représentation	Ressource	10h	14h			
Psychologie sociale	Ressource	8h	12h			
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h		
Vente	SAÉ		10h	10h		
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ			5h		
Portfolio	Portfolio			10h		
Stage	Stage					
Structurer un plan de communication	Compétence					8 crédits
Moyens de communication commerciale	Ressource	8h	12h			
Expression, communication et culture	Ressource	2h	14h	8h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource	8h	12h			
Ressources et culture numérique	Ressource		12h	8h		
Relations contractuelles commerciales	Ressource	8h	12h			
Langue A (LV1)	Ressource		14h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource					
Espagnol	Ressource		14h	10h		
Italien	Ressource		12h	12h		
Allemand	Ressource		12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource		12h	12h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	14h			
Psychologie sociale	Ressource	8h	12h			
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h		
Communication commerciale	SAÉ		7h	10h		
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ			5h		
Portfolio	Portfolio			10h		
Stage	Stage					

BUT 2 SME

SEMESTRE 3 SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Marketing	Compétence						7 crédits
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	25h	15h	
Vente	Compétence			7 crédits
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 comerce	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	25h	15h	
Communication commerciale	Compétence			8 crédits
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			25h	15h		
Branding	Compétence						4 crédits
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			25h	15h		
Création d'un événement comme outil de branding	SAÉ			20h	10h		
Evenementiel	Compétence						4 crédits
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
Marketing	Compétence						6 crédits
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			
Vente	Compétence						6 crédits
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		
Communication commerciale	Compétence			6 crédits
Conception d'une campagne de communication	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 S4	Portfolio	10h	15h	
Stage SME	Stage	10h		
Branding	Compétence			6 crédits
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		
Relations publiques et relations presse	Ressource	15h		
Organisation d'événement comme outil de branding	SAÉ	10h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage SME	SAÉ	10h		
Evénementiel	Compétence			6 crédits
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 et logistique	Ressource	14h	6h	
Gestion commerciale	Ressource	6h	4h	
Organisation d'événement comme outil de branding	SAÉ	10h	10h	

Portfolio S4	Portfolio			10h	15h		
Stage SME	Stage			10h			

BUT 3

SEMESTRE 5 SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
MARKETING	Compétence						8 crédits
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						
VENTE	Compétence						8 crédits
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			
Projet de communication événementiel	SAÉ			65h	15h		
BRANDING	Compétence						7 crédits
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		65h	15h		
EVENEMENTIEL	Compétence					7 crédits
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
MARKETING	Compétence						5 crédits
Stratégie d'entreprise	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			
VENTE	Compétence						5 crédits
Négocier dans des contextes spécifiques 2	Ressource			5h	10h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			
BRANDING	Compétence						10 crédits
Stratégie de développement de marque	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			
EVENEMENTIEL	Compétence						10 crédits
Evénementiel sectoriel	Ressource			13h	7h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			

BUT 3 ALTERNANCE SME

SEMESTRE 5 ALTERNANCE SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS

MARKETING	Compétence		8 crédits
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	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	24h	
Projet personnel professionnel	Ressource	10h	
Projet de communication événementiel	SAÉ	76h	
VENTE	Compétence		8 crédits
Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource	20h	
Droit des activités commerciales 2	Ressource	16h	
Analyse financière	Ressource	16h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	24h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Expression, communication, culture	Ressource	24h	
Projet personnel professionnel	Ressource	10h	
Projet de communication événementiel	SAÉ	76h	
BRANDING	Compétence		7 crédits
Anglais appliqué au commerce	Ressource	24h	
LVB appliqué au commerce	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Projet personnel professionnel	Ressource	10h	
RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	Ressource	20h	
Stratégie de développement de la marque	Ressource	18h	
Marketing digital de la marque	Ressource	18h	
Projet de communication événementiel	Ressource	76h	
EVENEMENTIEL	Compétence		7 crédits
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	24h	
LVB appliqué au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	

Allemand	Ressource	14h
Anglais renforcé	Ressource	14h
Projet personnel professionnel	Ressource	10h
RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	Ressource	20h
Organisation et logistique	Ressource	16h
Conception graphique	Ressource	24h
Marketing de l'événementiel	Ressource	18h
Gestion commerciale	Ressource	12h
Projet de communication événementiel	SAÉ	76h

SEMESTRE 6 ALTERNANCE SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
MARKETING	Compétence						5 crédits
Stratégie d'entreprise	Ressource			16h			
Portfolio 6	Portfolio			10h			
VENTE	Compétence						5 crédits
Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource			10h			
Portfolio	Portfolio			10h			
BRANDING	Compétence						10 crédits
Stratégie de développement de la marque	Ressource			16h			
Portfolio	Portfolio			10h			
EVENEMENTIEL	Compétence						10 crédits
Evénementiel sectoriel	Ressource			20h			
Portefolio	Portfolio			10h			