



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 déposés 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
Portfolio
Stage

SAÉ
Portfolio
Stage

5h
10h

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 techniques 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 développement et au management de la relation client | Ressource | 9h | 6h | | | | |
| Management de la valeur client | Ressource | 19h | 6h | | | | |
| Marketing des services | Ressource | 24h | 6h | | | | |
| Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise | SAÉ | 65h | 15h | | | | |

SEMESTRE 6

| | Nature | CMI | CM | TD | TP | TER | ECTS |
|---|-------------------|-----|----|-----|-----|-----|-------------------|
| 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 | |
| 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 | |
| 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 culture 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 |
| Négociateur 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 |
| Négociateur 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 performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | SAÉ | 10h | 5h | |
| Pilotage commercial d'une organisation | SAÉ | 5h | 10h | |
| Portfolio S4 | SAÉ | 10h | 15h | |
| Stage | Stage | 10h | | |
| Marketing digital | Compétence | | | 6 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'entreprise 2 | Ressource | | | 15h | | | |
| Portfolio S6 | Portfolio | | | 35h | 5h | | |
| Stage MDEBE S6 | Stage | | | 20h | | | |
| VENTE | Compétence | | | | | | 5 crédits |
| Négociateur 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 |
| Négociateur 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 |
| Négociateur 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 commerce | Ressource | 9h | 8h | |
| LV B appliquée au commerce | Ressource | | | |
| Espagnol | Ressource | | | |
| Italien | Choix | 8h | 8h | |
| Allemand | Ressource | 8h | 8h | |
| Anglais renforcé | Ressource | 8h | 8h | |
| Ressources et culture numérique | Ressource | 14h | 6h | |
| Expression, communication, culture | Ressource | 9h | 6h | |
| Projet Personnel Professionnel | Ressource | 10h | | |
| Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication | SAÉ | 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
Stage SME

Portfolio
Stage

10h 15h
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 |
| Négociateur dans des contextes spécifiques 1 | Ressource | | | 8h | 12h | | |
| Droit des activités commerciales 2 | Ressource | | | 15h | | | |
| Analyse financière | Ressource | | | 11h | 4h | | |
| Anglais appliqué au commerce 5 | Ressource | | | 7h | 8h | | |
| LVB appliquée au commerce 5 | Ressource | | | | | | |
| Espagnol | Ressource | | | 7h | 8h | | |
| Italien | Ressource | | | 7h | 8h | | |
| Allemand | Ressource | | | 7h | 8h | | |
| Anglais renforcé | Ressource | | | 7h | 8h | | |
| Expression, communication, culture 5 | Ressource | | | 12h | 8h | | |
| Projet personnel professionnel 5 | Ressource | | | 10h | | | |
| Projet de communication événementiel | SAÉ | | | 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 |
| Événementiel 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 |
|--|--------|-----|----|----|----|-----|------|
|--|--------|-----|----|----|----|-----|------|



| | Compétence | | |
|---|------------|-----|------------------|
| MARKETING | | | 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 |
| Négociateur 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 |
| Négociateur 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 |
| Événementiel sectoriel | Ressource | | | 20h | | | |
| Portefolio | Portfolio | | | 10h | | | |