



Parcours Business international : achat et vente

BUT Techniques de Commercialisation (TC - IUT Dijon-Auxerre-Nevers)

 Composante
Institut
Universitaire
de Technologie
Dijon-Auxerre-
Nevers

Présentation

Compétences acquises

Formuler une stratégie de commerce à l'international

- Analyser la capacité de l'entreprise à s'internationaliser en vue de développer son activité d'import/export
- Évaluer l'environnement international afin d'identifier des opportunités à l'import et à l'export
- Sélectionner le ou les marchés les plus performants pour l'entreprise

Piloter les opérations à l'international

- Utiliser les outils adaptés aux achats à l'international
- Adapter la chaîne logistique à la stratégie commerciale à l'international
- Piloter des opérations d'import-export de façon performante
- Développer une politique marketing adaptée au contexte international

Organisation

Ouvert en alternance

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

Stages

Stage : Obligatoire

Stage à l'étranger : Possible

Infos pratiques

Contacts

Direct. des études 3e année

Pierre DEPLANCHE

✉ diretutc3@iut-dijon.u-bourgogne.fr

Programme

BUT 1 (tronc commun)

SEMESTRE 1 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C1.1 MARKETING	Compétence						10 crédits
C1.2 VENTE	Compétence						10 crédits
C1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10 crédits
R 1.1 Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource		12h	12h			
R 1.2 Ressources et culture numérique	Ressource		12h		10,5h		
R 1.3 Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		10,5h	12h			
R 1.4 Expression, communication et culture - 1	Ressource			12h	12h		
R 1.5 Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource			13,5h	13,5h		
R 1.6 Langue B du commerce - 1	Ressource			13,5h	13,5h		
R 1.7 Fondamentaux de la vente	Ressource			12h	12h		
R 1.8 Techniques quantitatives et représentations - 1	Ressource		3h	18h			
R 1.9 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Ressource		15h	19,5h			
R 1.10 Etudes marketing - 1	Ressource		12h	9h			
R 1.11 Environnement économique de l'entreprise	Ressource		10,5h	10,5h			
R 1.12 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Ressource		15h				
R 1.13 Initiation à la conduite de projet	Ressource			9h			
R 1.14 Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		10,5h	10,5h			
R 1.15 PPP-1	Ressource			15h			
SAÉ 1.01 Marketing S1	SAÉ			20h			
SAÉ 1.02 Vente S1	SAÉ			20h			
SAÉ 1.03 Communication commerciale S1	SAÉ			20h			
Portfolio	Portfolio			9h			

SEMESTRE 2 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS



C2.1 MARKETING	Compétence	10 crédits
C2.2 VENTE	Compétence	10 crédits
C2.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence	10 crédits
R 2.1 Moyens de la communication commerciale	Ressource	10,5h
R 2.2 Gestion et conduite de projet	Ressource	9h
R 2.3 Expression, communication et culture	Ressource	16,5h 7,5h
R 2.4 Ressources et culture numérique	Ressource	3h 4,5h 15h
R 2.5 Coûts, marges et prix d'une offre simple	Ressource	9h 10,5h
R 2.6 Relations contractuelles commerciales	Ressource	12h 10,5h
R 2.7 Langue A - Anglais du commerce - 2	Ressource	13,5h 13,5h
R 2.8 Langue B du commerce - 2	Ressource	13,5h 13,5h
R 2.9 Prospection et négociation	Ressource	13,5h 15h
R 2.10 Marketing mix	Ressource	10,5h 10,5h
R 2.11 Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource	9h 7,5h
R 2.12 Etudes marketing - 2	Ressource	9h 10,5h
R 2.13 Techniques quantitatives et représentations - 2	Ressource	24h
R 2.14 Psychologie sociale	Ressource	15h
R 2.15 PPP-1	Ressource	10,5h
SAÉ 2-Marketing S2	SAÉ	18h
SAÉ 2-Vente S2	SAÉ	18h
SAÉ 2-Communication commerciale 2	SAÉ	18h
SAé 2- Conception d'un projet en déployant les TC	SAÉ	18h
Portfolio	Portfolio	9h
Stage	Stage	

BUT 2 BIAV

SEMESTRE 3 BIAV

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C3.1 MARKETING	Compétence						7 crédits
C3.2 VENTE	Compétence						7 crédits
C3.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						8 crédits

C3.4 STRATEGIE A L'INTERNATIONALE	Compétence	4 crédits		
C3.5 OPERATIONS A L'INTERNATIONALE	Compétence	4 crédits		
R3-01- Marketing Mix-2	Ressource	9h	9h	
R3-02-Entretien de vente	Ressource		12h	6h
R3-03-Principes de la communication digitale	Ressource	9h	9h	
R3-04-Etudes marketing-3	Ressource	6h	6h	
R3-05-Environnement économique international	Ressource	12h		
R3-06-Droit des activités commerciales-1	Ressource	13,5h	4,5h	
R3-07-Techniques quantitatives et représentations-3	Ressource	7,5h	4,5h	
R3-08-Tableau de bord commercial	Ressource	6h	8,5h	
R3-09-Psychologie sociale du travail	Ressource	15h		
R3-10-Anglais appliqué au commerce-3	Ressource		13,5h	13,5h
R3-11-LVB appliquée au commerce-3	Ressource		13,5h	13,5h
R3-12-Ressources et cultures numériques-3	Ressource	9h		9h
R3-13-Expression communication culture-3	Ressource		15h	
R3-14-PPP-3	Ressource		10,5h	
R3-BI-15- Stratégie et veille à l'international	Ressource		15h	
R3-BI-16- Marketing et vente à l'international	Ressource		15h	
SAé 3-01- Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	16h	5h	
SAé 3-BI-02- Démarche de création d'entreprise à l'international	SAÉ	15h	15h	
SAé 3-BI-03- Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	SAÉ	24h		
Portfolio	Portfolio		6h	
Stage	Stage			

SEMESTRE 4 BIAV

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C4.1 MARKETING	Compétence						6 crédits
C4.2 VENTE	Compétence						6 crédits
C4.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						6 crédits
C4.4 STRATEGIE A L'INTERNATIONALE	Compétence						6 crédits

C4.5 OPERATIONS A L'INTERNATIONALE	Compétence	6 crédits		
R4-01-Stratégie Marketing	Ressource	6h	6h	
R4-02- Négociation, rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource	9h	7,5h	
R4-03- Conception d'une campagne de communication	Ressource	6h	6h	
R4-04- Droit du travail	Ressource	9h	6h	
R4-05- Anglais appliqué au commerce -4	Ressource	13,5h	13,5h	
R4-06-LVB appliqué au commerce -4	Ressource	13,5h	13,5h	
R4-07-Expression, communication, culture -4	Ressource	15h		
R4-08- PPP -4	Ressource	6h		
R4-BI-09- Stratégie achat	Ressource	6h	9h	
R4-BI-10- Techniques du commerce international -1	Ressource	15h		
R4-BI-11- Management interculturel	Ressource	15h		
SAé 4-01- Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	12h		
SAé 4-02- Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	14h		
SAé 4-BI-03- Développement de l'offre à l'international	SAÉ	10,5h		
Portfolio	Portfolio	6h		
Stage	Stage			

BUT 1 APPRENTISSAGE (tronc commun)

Semestre 1 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C1.1 MARKETING	Compétence						10 crédits
C1.2 VENTE	Compétence						10 crédits
C1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10 crédits
R1-1. Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource		16h				
R1-2. Ressources et culture numérique	Ressource		20h				
R1-3. Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		20h				
R1-4. Expression, communication et culture - 1	Ressource		26h				
R1-5. Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource		26h				
R1-6. Langue B du commerce - 1	Ressource		24,5h				

R1-7. Fondamentaux de la vente	Ressource	20h
R1-8. Techniques quantitatives et représentations - 1	Ressource	20h
R1-9. Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Ressource	25h
R1-10. Etudes marketing - 1	Ressource	7h
R1-11. Environnement économique de l'entreprise	Ressource	20h
R1-12. Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Ressource	12h
R1-13. Initiation à la conduite de projet	Ressource	7h
R1-14. Eléments financiers de l'entreprise	Ressource	14h
SAÉ 1-1. MARKETING	SAÉ	7h
SAÉ 1-2 VENTE	SAÉ	7h
SAÉ 1-3. COMMUNICATION COMMERCIALE	SAÉ	7h
Portfolio	Portfolio	1,5h

Semestre 2 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C2.1 MARKETING	Compétence						10 crédits
C2.2 VENTE	Compétence						10 crédits
C32.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10 crédits
R2-1. Moyens de la communication commerciale	Ressource			16h			
R2-2. Gestion et conduite de projet	Ressource			10h			
R2-3. Expression, communication et culture - 2	Ressource			27h			
R2-4. Ressources et culture numériques - 2	Ressource			18h			
R2-5. Coûts, marges et prix d'une offre simple	Ressource			18h			
R2-6. Relations contractuelles commerciales	Ressource			18h			
R2-7. Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource			27h			
R2-8. Langue B du commerce - 2	Ressource			25,5h			
R2-9. Prospection et négociation	Ressource			15h			
R2-10. Marketing mix	Ressource			14h			
R2-11. Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource			12h			
R2-12. Études marketing - 2.	Ressource			10h			
R2-13. Techniques quantitatives et représentations - 2	Ressource			20h			

R2-14. Psychologie sociale	Ressource	20h
SAÉ 2-1. MARKETING	SAÉ	7h
SAÉ 2-2 VENTE	SAÉ	7h
SAÉ 2-3. COMMUNICATION COMMERCIALE	SAÉ	7h
SAÉ 2-4. PROJET TRANSVERSE	SAÉ	7h
Portfolio	Portfolio	1,5h
Stage	Stage	

BUT 3 BIAV APPRENTISSAGE

SEMESTRE 5 TC BIAV APPRENTISSAGE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C5.1 MARKETING	Compétence						6 crédits
C5.2 VENTE	Compétence						6 crédits
C5.3 STRATEGIE A L'INTERNATIONAL	Compétence						8 crédits
C5.4 OPERATIONS A L'INTERNATIONAL	Compétence						10 crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise	Ressource		14h				
R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource			9h	6h		
R5.03 Financement et régulation de l'économie	Ressource		7h	7h			
R5.04 Droit des activités commerciales - 2	Ressource		7h	7h			
R5.05 Analyse financière	Ressource		7h	7h			
R5.06 Anglais appliqué au commerce	Ressource			10h	7h		
R5.07 LV B appliquée au commerce	Ressource			10h	7h		
R5.08 Expression, communication, culture	Ressource			21h			
R5.09 PPP	Ressource			7h			
R5.BI.10 Ressources et culture numériques appliquées à BIAV	Ressource			14h			
R5.BI.11 Approvisionnements	Ressource			14h			
R5.BI.12 Techniques du commerce international	Ressource			28h			
R5.BI.13 Droit international	Ressource			18h			
R5. BI.14 Logistique et supply chain	Ressource		7h	14h			
R5. BI.15 Marketing achat	Ressource		12h	12h			
R5. BI.16 AL Géopolitique	Ressource			14h			



SAÉ 5.BI.01 Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise SAÉ 35h

Portfolio SAÉ 9h

SEMESTRE 6 TC BIAV APPRENTISSAGE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C6.1 MARKETING	Compétence						4 crédits
C6.2 VENTE	Compétence						4 crédits
C6.3 STRATEGIE A L'INTERNATIONAL	Compétence						10 crédits
C6.4 OPERATIONS A L'INTERNATIONAL	Compétence						12 crédits
R6.01 Stratégie d'entreprise - 2	Ressource			14h			
R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques (prospection)	Ressource			10h	7h		
R6.BI.03 Anglais appliqué au business international	Ressource			14h	14h		
R6.BI.04 LVB appliquée au commerce international	Ressource			14h	14h		
R6.BI.05 Management de projet à l'international	Ressource			14h			
Porfolio	SAÉ					9h	
Stage	SAÉ						