

BUT Techniques de commercialisation

Niveau de diplôme
Bac +3

ECTS
180 crédits

Durée
3 ans

Composante
**Institut universitaire de
technologie de Poitiers-
Châtelleraut-Niort,
Institut universitaire de
technologie d'Angoulême**

Parcours proposés

- # BUT Techniques de commercialisation
(Châtelleraut)
- # BUT Techniques de commercialisation
(Angoulême)

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

Alternance en 2ème et 3ème année à l'IUT de Châtelleraut

Présentation

En application du cadre établissement, la délivrance du diplôme de 1er cycle est désormais soumise à la passation du module TEDS de l'université de Poitiers. Seule la passation totale du module est exigée, et non l'obtention d'un niveau spécifique. Nous vous encourageons toutefois à profiter de cette occasion pour faire de votre mieux et certifier votre niveau de connaissance dans la transition écologique pour un développement soutenable.

main

Organisation

Ouvert en alternance

Programme

Mode full (title / type / CM / TD / TP / credits)

BUT Techniques de commercialisation (Châtelleraut)

BUT 1 Techniques de commercialisation (Châtelleraut)

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur R1-01	UE	21h	18h		
Fondamentaux de la vente R1-02	UE	7,5h		19,5h	
Fondamentaux de la communication commerciale R1-03	UE	6h	10,5h		
Etudes marketing 1 R1-04	UE	9h	10,5h		
Environnement économique de l'entreprise R1-05	UE	10,5h	9h		
Environnement juridique de l'entreprise R1-06	UE	10h	10h		
Techniques quantitatives et représentations 1 R1-07	UE		19,5h		
Elements financiers de l'entreprise R1-08	UE	6h	7,5h		
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché R1-09	UE	9h	4,5h		
Initiation à la conduite de projet R1-10	UE	4,5h	4,5h		
Langue A Anglais du commerce - 1 R1-11	UE		12h	12h	
Langue B du commerce - 1 R1-12	UE		12h	12h	
Ressources et culture numériques 1 R1-13	UE		9h	15h	
Expression, communication et culture 1 R1-14	UE		15h	9h	
Projet Personnel et Professionnel 1 R1-15	UE	3h	6h	3h	
SAE Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché 1-01	UE	3h	19,5h		
SAE Vente : démarche de prospection 1-02	UE	4,5h	1,5h	4h	
SAE Communication commerciale : création d'un support "print" 1-03	UE	3h	12,5h	4,5h	
SAE Portefolio	UE			5h	
Bonifications S1	UE		30h		

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing mix 1 R2-01	UE	10,5h	9h		
Prospection et négociation R2-02	UE		12h	12h	
Moyens de la communication commerciale R2-03	UE	6h	10,5h		
Etudes marketing 2 R2-04	UE	6h	12h		
Relations contractuelles commerciales R2-05	UE	10h	10h		
Techniques quantitatives et représentations 2 R2-06	UE		19,5h	6h	
Coût, marges et prix d'une offre simple R2-07	UE	6h	12h		
Canaux de commercialisation et de distribution R2-08	UE	6h	9h		
Psychologie sociale R2-09	UE	9h	9h		
Gestion et conduite de projet R2-10	UE	3h	7,5h		
Langue A Anglais du commerce - 2 R2-11	UE		15h	10h	
Langue B du commerce - 2 R2-12	UE		15h	10h	
Ressources et culture numériques - 2 R2-13	UE		19,5h		
Expression, communication, culture 2 R2-14	UE		15h	10h	
Projet Personnel et Professionnel 2 R2-15	UE		4,5h	4,5h	
SAE Marketing : marketing mix 2-01	UE	4,5h	16,5h	7h	
SAE Vente : initiation au jeu de rôle de négociation 2-02	UE	1,5h	6h	9h	
SAE Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale 2-03	UE	1,5h	10,5h	6,5h	
SAE Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation 2-04	UE		3h	2h	
SAE Portfolio	UE			5h	
SAE Stage 2-05	UE				
Bonifications S2	UE		30h		

BUT TC Parcours Business développement et management de la relation client
(Châtelleraut)

BUT 2 TC Parcours Business développement et management de la relation client
(Châtelleraut)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing Mix - 2 R3.01	UE		18h		
Entretien de vente R3.02	UE			18h	
Principes de la communication digitale R3.03	UE	10,5h	9h		
Etudes marketing - 3 R3.04	UE		12h		
Environnement économique international R3.05	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales - 1 R3.06	UE	6h	9h		
Techniques quantitatives et représentations - 3 R03.07	UE		12h		
Tableau de bord commercial R3.08	UE		13,5h		
Psychologie sociale du travail R3.09	UE	6h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10	UE		7h	8h	
LV B appliquée au commerce - 3 R3-11	UE		7h	8h	
Ressources et culture numériques - 3 R3.12	UE		9h	9h	
Expression, communication, culture - 3 R3.13	UE		12h	6h	
PPP - 3 R3.14	UE			10h	
Marketing B2B R3.SME.15	UE		13,5h		
Fondamentaux de la relation client R3.BDMRC.16	UE	6h	9h		
SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	3h	15h	2h	
SAÉ 3.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise en contexte digital	UE	18h	22h		
SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	UE	3h	10,5h	4,5h	
PORTFOLIO	UE		5h	5h	
Bonifications S3	UE		30h		

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie marketing R4.01	UE		12h		
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02	UE	6h		9h	
Conception d'une campagne de communication R4.03	UE	6h	9h		
Droit du travail R4.04	UE	9h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05	UE		7,5h	7,5h	

LV B appliquée au commerce - 4 R4.06	UE	7,5h	7,5h
Expression, communication, culture - 4 R4.07	UE	10,5h	7,5h
PPP - 4 R4.08	UE	5h	
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale R4.BDMRC.09	UE	7,5h	12h
Relation client omnicanal R4.BDMRC.10	UE	6h	13,5h
SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	15h	
SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	UE	3h	10,5h
SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d' un plan d'actions commercial et relationnel	UE	3h	15h 2h
Bonifications S4	UE	30h	
STAGE	UE		
PORTFOLIO	UE	5h	10h
Bonifications S4	UE	30h	

BUT 2 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtelleraut) (alternance)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing Mix - 2 R3.01	UE		18h		
Entretien de vente R3.02	UE			15h	
Principes de la communication digitale R3.03	UE	10,5h	9h		
Etudes marketing - 3 R3.04	UE		12h		
Environnement économique international R3.05	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales - 1 R3.06	UE	6h	9h		
Techniques quantitatives et représentations - 3 R03.07	UE		12h		
Tableau de bord commercial R3.08	UE		13,5h		
Psychologie sociale du travail R3.09	UE	6h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10	UE		7h	7,5h	
LV B appliquée au commerce - 3 R3-11	UE		7h	7,5h	
Ressources et culture numériques - 3 R3.12	UE		9h	9h	
Expression, communication, culture - 3 R3.13	UE		12h	6h	
Marketing B2B R3.BDMRC.15	UE		13,5h		

Fondamentaux de la relation client R3.BDMRC.16	UE	6h	9h	
SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	3h		6h
SAÉ 3.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise en contexte digital	UE	18h	22h	
SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	UE	3h	3h	4,5h
PORTFOLIO	UE			5h
Bonifications S3	UE		30h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie marketing R4.01	UE		12h		
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02	UE	6h			
Conception d'une campagne de communication R4.03	UE	6h	9h		
Droit du travail R4.04	UE	9h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05	UE		7,5h	7,5h	
LV B appliquée au commerce - 4 R4.06	UE		7,5h	7,5h	
Expression, communication, culture - 4 R4.07	UE		10,5h	7,5h	
PPP - 4 R4.08	UE		4,5h		
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale R4.BDMRC.09	UE	7,5h	12h		
Relation client omnicanal R4.BDMRC.10	UE	6h	13,5h		
SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE			6h	
SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	UE	3h	10,5h		
SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d' un plan d'actions commercial et relationnel	UE	3h	6h	2h	
STAGE	UE				
PORTFOLIO	UE			5h	
Bonifications S4	UE		30h		

BUT 3 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtellerault)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
--	--------	----	----	----	---------

Stratégie d'entreprise 1 R5.01	UE	6h	12h	
Négociier dans des contextes spécifiques 1 R5.02	UE	6h	6h	10,5h
Financement et régulation de l'économie R5.03	UE	6h	9h	
Droit des activités commerciales 2 R5.04	UE	6h	7,5h	
Analyse financière R5.05	UE	4,5h	10,5h	
Anglais appliqué au commerce 5 R5.06	UE		6h	6h
LV B appliquée au commerce 5 R5.07	UE		6h	9h
Expression, communication, culture 5 R5.08	UE		10,5h	10,5h
PPP 5 R5.09	UE		7,5h	
Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client R5.BDMRC.10	UE		9h	6h
Développement des pratiques managériales R5.BDMRC.11	UE	10,5h	9h	9h
Management de la valeur client R5.BDMRC.12	UE	4,5h	15h	
Marketing des services R5.BDMRC.13	UE	7,5h	15h	
Pilotage de l'équipe commerciale R5.BDMRC.14	UE	4,5h	15h	
Logistique et supply chain R5 BDMRC.15	UE	9h	6h	
SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	UE	4,5h	15h	0,5h
PORTFOLIO S5	UE		10h	5h
Bonifications S5	UE		30h	

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie d'entreprise - 2 R6.01	UE	4,5h	10,5h		
Négociier dans des contextes spécifiques 2 R6.02	UE	4,5h	10,5h		
Management des comptes-clés (KAM) R6 BDMRC.03	UE		7,5h	7,5h	
Nouveaux comportements des clients R6 BDMRC.04	UE		7,5h	7,5h	
PORTFOLIO S6	UE		5h	15h	
STAGE	UE		20h		
Bonifications S6	UE		30h		

BUT 3 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtelleraut) (alternance)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie d'entreprise 1 R5.01	UE	6h	12h		
Négociier dans des contextes spécifiques 1 R5.02	UE	6h	6h	10,5h	
Financement et régulation de l'économie R5.03	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales 2 R5.04	UE	6h	7,5h		
Analyse financière R5.05	UE	4,5h	10,5h		
Anglais appliqué au commerce 5 R5.06	UE		6h	6h	
LV B appliquée au commerce 5 R5.07	UE		6h	9h	
Expression, communication, culture 5 R5.08	UE		10,5h	10,5h	
PPP 5 R5.09	UE		7,5h		
Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client R5.BDMRC.10	UE		9h	6h	
Développement des pratiques managériales R5.BDMRC.11	UE	10,5h	9h	9h	
Management de la valeur client R5.BDMRC.12	UE	4,5h	15h		
Marketing des services R5.BDMRC.13	UE	7,5h	15h		
Pilotage de l'équipe commerciale R5.BDMRC.14	UE	4,5h	15h		
Logistique et supply chain R5 BDMRC.15	UE	9h	6h		
SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	UE	4,5h	15h	0,5h	
PORTFOLIO S5	UE		10h	5h	
Bonifications S5	UE		30h		

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie d'entreprise - 2 R6.01	UE	4,5h	10,5h		
Négociier dans des contextes spécifiques 2 R6.02	UE	4,5h	10,5h		
Management des comptes-clés (KAM) R6 BDMRC.03	UE		7,5h	7,5h	
Nouveaux comportements des clients R6 BDMRC.04	UE		7,5h	7,5h	
PORTEFOLIO S6	UE		5h	15h	

STAGE	UE	20h
Bonifications S6	UE	30h

BUT TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtelleraut)

BUT 2 TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtelleraut)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing Mix - 2 R3.01	UE		18h		
Entretien de vente R3.02	UE			18h	
Principes de la communication digitale R3.03	UE	10,5h	9h		
Etudes marketing - 3 R3.04	UE		12h		
Environnement économique international R3.05	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales - 1 R3.06	UE	6h	9h		
Techniques quantitatives et représentations - 3 R03.07	UE		12h		
Tableau de bord commercial R3.08	UE		13,5h		
Psychologie sociale du travail R3.09	UE	6h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10	UE		7h	8h	
LV B appliquée au commerce - 3 R3-11	UE		7h	8h	
Ressources et culture numériques - 3 R3.12	UE		9h	9h	
Expression, communication, culture - 3 R3.13	UE		12h	6h	
PPP - 3 R3.14	UE			10h	
Stratégie de marketing digital R3.MDEE.15	UE	6h	9h		
Créativité et innovation R3.MDEE.16	UE		13,5h		
SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	3h	15h	2h	
SAÉ 3.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise en contexte digital	UE	18h	22h		
SAÉ 3.MDEE.03 : Analyse d'une activité digitale	UE	1,5h	6h	10,5h	
PORTFOLIO	UE		5h	5h	
Bonifications S3	UE		30h		

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie marketing R4.01	UE		12h		
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02	UE	6h		9h	
Conception d'une campagne de communication R4.03	UE	6h	9h		
Droit du travail R4.04	UE	9h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05	UE		7,5h	7,5h	
LV B appliquée au commerce - 4 R4.06	UE		7,5h	7,5h	
Expression, communication, culture - 4 R4.07	UE		10,5h	7,5h	
PPP - 4 R4.08	UE		5h		
Conduite de projet digital R4.MDEE.09	UE	6h	9h		
Stratégie e-commerce R4.MDEE.10	UE	6h	9h		
Business model - 1 R4.MDEE.11	UE	4,5h	4,5h		
SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		15h		
SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	UE	3h	10,5h		
SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web	UE	1,5h	8,5h	10h	
STAGE	UE				
PORTFOLIO	UE		5h	10h	
Bonifications S4	UE		30h		

BUT 2 TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtellerault) (alternance)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing Mix - 2 R3.01	UE		18h		
Entretien de vente R3.02	UE			15h	
Principes de la communication digitale R3.03	UE	10,5h	9h		
Etudes marketing - 3 R3.04	UE		12h		
Environnement économique international R3.05	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales - 1 R3.06	UE	6h	9h		
Techniques quantitatives et représentations - 3 R03.07	UE		12h		
Tableau de bord commercial R3.08	UE		13,5h		

Psychologie sociale du travail R3.09	UE	6h	9h	
Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10	UE		7h	7,5h
LV B appliquée au commerce - 3 R3.11	UE		7h	7,5h
Ressources et culture numériques - 3 R3.12	UE		9h	9h
Expression, communication, culture - 3 R3.13	UE		12h	6h
Stratégie de marketing digital R3.MDEE.15	UE	6h	9h	
Créativité et innovation R3.MDEE.16	UE		13,5h	
SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	3h		6h
SAÉ 3.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise en contexte digital	UE	18h	22h	
SAÉ 3.MDEE.03 : Analyse d'une activité digitale	UE	1,5h	4,5h	4,5h
PORTFOLIO	UE			5h
Bonifications S3	UE		30h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie marketing R4.01	UE		12h		
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02	UE	6h			
Conception d'une campagne de communication R4.03	UE	6h	9h		
Droit du travail R4.04	UE	9h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05	UE		7,5h	7,5h	
LV B appliquée au commerce - 4 R4.06	UE		7,5h	7,5h	
Expression, communication, culture - 4 R4.07	UE		10,5h	7,5h	
PPP - 4 R4.08	UE		4,5h		
Conduite de projet digital R4.MDEE.09	UE	6h	9h		
Stratégie e-commerce R4.MDEE.10	UE	6h	9h		
Business model - 1 R4.MDEE.11	UE	4,5h	4,5h		
SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE			6h	
SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	UE	3h	10,5h		
SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web	UE	1,5h	6h	3,5h	
STAGE	UE				
PORTFOLIO	UE			5h	

Bonifications S4

UE

30h

BUT 3 TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtelleraut)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie d'entreprise 1 R5.01	UE	6h	12h		
Négociier dans des contextes spécifiques 1 R5.02	UE	6h	6h	10,5h	
Financement et régulation de l'économie R5.03	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales 2 R5.04	UE	6h	7,5h		
Analyse financière R5.05	UE	4,5h	10,5h		
Anglais appliqué au commerce 5 R5.06	UE		6h	6h	
LV B appliquée au commerce 5 R5.07	UE		6h	9h	
Expression, communication, culture 5 R5.08	UE		10,5h	10,5h	
PPP 5 R5.09	UE		7,5h		
Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat R5.mdee.10	UE		9h	6h	
Management de la créativité et de l'innovation R5.MDEE.11	UE		9h	6h	
Référencement R5.MDEE.12	UE	4,5h	6h	6h	
Stratégie social media et e-CRM R5.MDEE.13	UE	10,5h	10,5h		
Business model - 2 R5.MDEE.14	UE	4,5h	15h		
Stratégie de contenu et rédaction web R5.MDEE.15	UE		12h	6h	
Logistique et supply chain R5.MDEE.16	UE	9h	6h		
SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	UE	1,5h	18,5h		
PORTFOLIO S5	UE		10h	5h	
Bonifications S5	UE		30h		

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie d'entreprise - 2 R6.01	UE	4,5h	10,5h		
Négociier dans des contextes spécifiques 2 R6.02	UE	4,5h	10,5h		
Trafic management - analyse d'audience R6 MDEE.03	UE	6h	13,5h		
Formalisation et sécurisation d'un business model R6 MDEE.04	UE		10,5h		

PORTEFOLIO S6	UE	5h	15h
STAGE	UE	20h	
Bonifications S6	UE	30h	

BUT 3 TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtellerault) (alternance)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie d'entreprise 1 R5.01	UE	6h	12h		
Négociateur dans des contextes spécifiques 1 R5.02	UE	6h	6h	10,5h	
Financement et régulation de l'économie R5.03	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales 2 R5.04	UE	6h	7,5h		
Analyse financière R5.05	UE	4,5h	10,5h		
Anglais appliqué au commerce 5 R5.06	UE		6h	6h	
LV B appliquée au commerce 5 R5.07	UE		6h	9h	
Expression, communication, culture 5 R5.08	UE		10,5h	10,5h	
PPP 5 R5.09	UE		7,5h		
Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat R5.mdee.10	UE		9h	6h	
Management de la créativité et de l'innovation R5.MDEE.11	UE		9h	6h	
Référencement R5.MDEE.12	UE	4,5h	6h	6h	
Stratégie social media et e-CRM R5.MDEE.13	UE	10,5h	10,5h		
Business model - 2 R5.MDEE.14	UE	4,5h	15h		
Stratégie de contenu et rédaction web R5.MDEE.15	UE		12h	6h	
Logistique et supply chain R5.MDEE.16	UE	9h	6h		
SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	UE	1,5h	18,5h		
PORTFOLIO S5	UE		10h	5h	
Bonifications S5	UE		30h		

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
--	--------	----	----	----	---------

Stratégie d'entreprise - 2 R6.01	UE	4,5h	10,5h	
Négociier dans des contextes spécifiques 2 R6.02	UE	4,5h	10,5h	
Trafic management - analyse d'audience R6 MDEE.03	UE	6h	13,5h	
Formalisation et sécurisation d'un business model R6 MDEE.04	UE		10,5h	
PORTEFOLIO S6	UE		5h	15h
STAGE	UE		20h	
Bonifications S6	UE		30h	

BUT Techniques de commercialisation (Angoulême)

BUT 1 Techniques de commercialisation (Angoulême)

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R1.01 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	UE	14h	22,5h		
R1.02 Fondamentaux de la vente	UE	1,5h	7,5h	18,5h	
R1.03 Fondamentaux de la communication commerciale	UE	10h	9h		
R1.04 Etudes marketing 1	UE	10h	9h		
R1.05 Environnement économique de l'entreprise	UE	8h	11,5h		
R1.06 Environnement juridique de l'entreprise	UE	11h	7,5h		0 crédits
R1.07 Techniques quantitatives et représentations 1	UE	9,5h	9,5h		
R1.08 Eléments financiers de l'entreprise	UE	5,5h	8,5h		
R1.09 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	UE	2,5h	10h		
R1.10 Initiation à la conduite de projet	UE		8h		
R1.11 Langue A Anglais du commerce 1	UE	1h	12h	12h	
R1.12 Langue B du commerce 1	UE		12h	12h	
R1.13 Ressources et culture numériques 1	UE		15h	8h	
R1.14 Expression, communication, culture 1	UE	1,5h	12h	7,5h	
R1.15 PPP 1	UE		8h	4,5h	
SAE 1.01 Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	UE	2,5h	19h		
SAE 1.02 Vente : démarche de prospection	UE		15h		
SAE 1.03 Communication commerciale : création d'un support "print"	UE	3,5h	16,5h		

Portfolio S1 UE 2,5h 2,5h

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R2.01 Marketing mix 1	UE	2,5h	16h		
R2.02 Prospection et négociation	UE	1,5h	12h	11h	
R2.03 Moyens de la communication commerciale	UE	9h	10h		
R2.04 Etudes marketing 2	UE	4,5h	10,5h	4,5h	
R2.05 Relations contractuelles commerciales	UE	11,5h	7,5h		
R2.06 Techniques quantitatives et représentations 2	UE	11h	13h		
R2.07 Coûts, marges et prix d'une offre simple	UE	4,5h	7h	7,5h	
R2.08 Canaux de commercialisation et de distribution	UE	8h	6,5h		
R2.09 Psychologie sociale	UE	9,5h	9,5h		
R2.10 Gestion et conduite de projet	UE	1h	9,5h		
R2.11 Langue A Anglais du commerce 2	UE	1,5h	14,5h	10h	
R2.12 Langue B du commerce 2	UE	1,5h	14,5h	10h	
R2.13 Ressources et culture numériques 2	UE		14h	9,5h	
R2.14 Expression, communication et culture 2	UE	1,5h	13,5h	9h	
R2.15 PPP 2	UE	3h	1,5h	6h	
SAE 2.01 Marketing : marketing	UE		20h		
SAE 2.02 Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	UE		20h		
SAE 2.03 Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	UE		20h		
SAE 2.04 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		10h		
Portfolio S2	UE		2,5h	4,5h	
Stage S2	UE				

BUT TC Parcours Business développement et management de la relation client (Angoulême)

BUT 2 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Angoulême)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R3.01 Marketing Mix 2	UE	10h	9h		
R3.01 Marketing Mix 2 - CM	UE	10h			
R3.01 Marketing Mix 2 - TD	UE		9h		
R3.02 Entretien de vente	UE	1,5h	18h		
R3.02 Entretien de vente - CM	UE	1,5h			
R3.02 Entretien de vente - TD	UE		18h		
R3.03 Principes de la communication digitale	UE	10h	9h		
R3.03 Principes de la communication digitale - CM	UE	10h			
R3.03 Principes de la communication digitale - TD	UE		9h		
R3.04 Etudes marketing 3	UE	2h	10,5h		
R3.04 Etudes marketing 3 - CM	UE	2h			
R3.04 Etudes marketing 3 - TD	UE		10,5h		
R3.05 Environnement économique international	UE	8h	6h		
R3.05 Environnement économique international - CM	UE	8h			
R3.05 Environnement économique international - TD	UE		6h		
R3.06 Droit des activités commerciales -1	UE	11h	4h		
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - CM	UE	11h			
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - TD	UE		4h		
R3.07 Techniques quantitatives et représentations -3	UE	1h	13h		
R3.08 Tableau de bord commercial	UE	4h	9h	3h	
R3.08 Tableau de bord commercial - CM	UE	4h			
R3.08 Tableau de bord commercial - TD/TP	UE		9h	3h	
R3.09 Psychologie sociale du travail	UE	8h	4h		
R3.09 Psychologie sociale du travail - CM	UE	8h			
R3.09 Psychologie sociale du travail - TD	UE		4h		
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3	UE	1h	10h	10h	
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - CM	UE	1h			
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h	
R3.11 LVB appliquée au commerce -3	UE	1h	10h	10h	
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - CM	UE	1h			
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h	
R3.12 Ressources et culture numériques -3	UE		15h	6h	
R3.12 Ressources et culture numériques -3 - TD/TP	UE		15h	6h	
R3.13 Expression Communication Culture -3	UE	1,5h	11h	6h	
R3.13 Expression Communication Culture -3 - CM	UE	1,5h			
R3.13 Expression Communication Culture -3 - TD/TP	UE		11h	6h	
R3.14 PPP -3	UE		8h		

R3.BDMRC.15 Marketing B2B	UE	13h		
R3.BDMRC.16 Fondamentaux de la relation client	UE	13h		
SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	20h		
SAE3.BDMRC.02 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	UE	30h		
SAE3.BDMRC.03 Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	UE	20h		
Portfolio - S3	UE	5h	5h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R4.01 Stratégie Marketing	UE	9h	6h		
R4.01 Stratégie Marketing - CM	UE	9h			
R4.01 Stratégie Marketing - TD	UE		6h		
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	UE	1,5h	8h	10h	
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - CM	UE	1,5h			
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - TD/TP	UE		8h	10h	
R4.03 Conception d'une campagne de communication	UE	8h	9h		
R4.03 Conception d'une campagne de communication - CM	UE	8h			
R4.03 Conception d'une campagne de communication - TD	UE		9h		
R4.04 Droit du travail	UE	6h	4h		
R4.04 Droit du travail - CM	UE	6h			
R4.04 Droit du travail - TD	UE		4h		
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4	UE	1h	10h	10h	
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - CM	UE	1h			
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h	
R4.06 LVB appliquée au commerce -4	UE	1h	10h	10h	
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - CM	UE	1h			
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h	
R4.07 Expression Communication Culture -4	UE	1,5h	9h	8h	
R4.07 Expression Communication Culture -4 - CM	UE	1,5h			
R4.07 Expression Communication Culture -4 - TD/TP	UE		9h	8h	
R4.08 PPP -4	UE		7h		
R4.BDMRC.09 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	UE		20h		
R4.BDMRC.10 Relation client omnicanal	UE		25h		
SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		15h		
SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	UE		15h		

SAE4.BDMRC.03 Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	UE	20h	
Portfolio-S4	UE	5h	10h
Stage.BDMRC	UE	5h	

BUT 2 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Angoulême) (alternance)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R3.01 Marketing Mix 2	UE	10h	9h		
R3.01 Marketing Mix 2 - TD	UE		9h		
R3.01 Marketing Mix 2 - CM	UE	10h			
R3.02 Entretien de vente	UE	1,5h	18h		
R3.02 Entretien de vente - TD	UE		18h		
R3.02 Entretien de vente - CM	UE	1,5h			
R3.03 Principes de la communication digitale	UE	10h	9h		
R3.03 Principes de la communication digitale - TD	UE		9h		
R3.03 Principes de la communication digitale - CM	UE	10h			
R3.04 Etudes marketing 3	UE	2h	10,5h		
R3.04 Etudes marketing 3 - TD	UE		10,5h		
R3.04 Etudes marketing 3 - CM	UE	2h			
R3.05 Environnement économique international	UE	8h	6h		
R3.05 Environnement économique international - TD	UE		6h		
R3.05 Environnement économique international - CM	UE	8h			
R3.06 Droit des activités commerciales -1	UE	11h	4h		
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - TD	UE		4h		
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - CM	UE	11h			
R3.07 Techniques quantitatives et représentations -3	UE		13h		
R3.08 Tableau de bord commercial	UE	4h	9h	3h	
R3.08 Tableau de bord commercial - TD/TP	UE		9h	3h	
R3.08 Tableau de bord commercial - CM	UE	4h			
R3.09 Psychologie sociale du travail	UE	8h	4h		
R3.09 Psychologie sociale du travail - TD	UE		4h		
R3.09 Psychologie sociale du travail - CM	UE	8h			
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3	UE	1h	10h	10h	
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h	
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - CM	UE	1h			
R3.11 LVB appliquée au commerce -3	UE	1h	10h	10h	

R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - TD/TP	UE	10h	10h
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - CM	UE	1h	
R3.12 Ressources et culture numériques -3	UE	15h	6h
R3.12 Ressources et culture numériques -3 - TD/TP	UE	15h	6h
R3.13 Expression Communication Culture -3	UE	1,5h	11h
R3.13 Expression Communication Culture -3 - TD/TP	UE	11h	6h
R3.13 Expression Communication Culture -3 - CM	UE	1,5h	
R3.14 PPP -3	UE	8h	
R3.BDMRC.15 Marketing B2B	UE	13h	
R3.BDMRC.16 Fondamentaux de la relation client	UE	13h	
SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	20h	
SAE3.BDMRC.02 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	UE	30h	
SAE3.BDMRC.03 Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	UE	20h	
Portfolio - S3	UE	5h	5h

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R4.01 Stratégie Marketing	UE	9h	6h		
R4.01 Stratégie Marketing - TD	UE		6h		
R4.01 Stratégie Marketing - CM	UE	9h			
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	UE	1,5h	8h	10h	
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - TD/TP	UE		8h	10h	
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - CM	UE	1,5h			
R4.03 Conception d'une campagne de communication	UE	8h	9h		
R4.03 Conception d'une campagne de communication - TD	UE		9h		
R4.03 Conception d'une campagne de communication - CM	UE	8h			
R4.04 Droit du travail	UE	6h	4h		
R4.04 Droit du travail - TD	UE		4h		
R4.04 Droit du travail - CM	UE	6h			
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4	UE	1h	10h	10h	
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h	
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - CM	UE	1h			
R4.06 LVB appliquée au commerce -4	UE	1h	10h	10h	
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h	
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - CM	UE	1h			
R4.07 Expression Communication Culture -4	UE	1,5h	9h	8h	
R4.07 Expression Communication Culture -4 - TD/TP	UE		9h	8h	

R4.07 Expression Communication Culture -4 - CM	UE	1,5h	
R4.08 PPP -4	UE	7h	
R4.BDMRC.09 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	UE	20h	
R4.BDMRC.10 Relation client omnicanal	UE	25h	
SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	15h	
SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	UE	15h	
SAE4.BDMRC.03 Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	UE	20h	
Portfolio-S4	UE	5h	10h
Stage.BDMRC	UE	5h	

BUT 3 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Angoulême)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	UE	7h	7h		
R5.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 1	UE		5h	10h	
R5.03 Financement et régulation de l'économie	UE	7h	7h		
R5.04 Droit des activités commerciales 2	UE	10h	4h		
R5.05 Analyse financière	UE	4,5h	10h	3,5h	
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	UE	1h	12h	7h	
R5.07 LV B appliquée au commerce 5	UE		12h	7h	
R5.08 Expression, communication, culture 5	UE		10h	7h	
R5.09 PPP 5	UE		8,5h		
R5.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	UE		14h		
R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales	UE		25h	5h	
R5.BDMRC.12 Management de la valeur client	UE		23h	5h	
R5.BDMRC.13 Marketing des services	UE		25h	5h	
R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale	UE		23h	7h	
SAÉ SAÉ 5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	UE		68h		
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S5	UE		17h		

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R6.01 Stratégie d'entreprise 2	UE	8,5h	11h		
R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 2	UE		10h	8,5h	
R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)	UE		16h	6h	
R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients	UE		14h		
SAÉ STAGE.BDMRC Stage - Business développement et management de la relation client - S6	UE		17h		
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S6	UE		13h	4h	

BUT 3 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Angoulême) (alternance)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	UE	7h	7h		
R5.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 1	UE		5h	10h	
R5.03 Financement et régulation de l'économie	UE	7h	7h		
R5.04 Droit des activités commerciales 2	UE	10h	4h		
R5.05 Analyse financière	UE	4,5h	10h	3,5h	
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	UE	1h	12h	7h	
R5.07 LV B appliquée au commerce 5	UE		12h	7h	
R5.08 Expression, communication, culture 5	UE		10h	7h	
R5.09 PPP 5	UE		8,5h		
R5.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	UE		14h		
R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales	UE		25h	5h	
R5.BDMRC.12 Management de la valeur client	UE		23h	5h	
R5.BDMRC.13 Marketing des services	UE		25h	5h	
R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale	UE		23h	7h	
SAÉ SAÉ 5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	UE		68h		
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S5	UE		17h		

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R6.01 Stratégie d'entreprise 2	UE	8,5h	11h		
R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 2	UE		10h	8,5h	
R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)	UE		16h	6h	
R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients	UE		14h		
SAÉ STAGE.BDMRC Stage - Business développement et management de la relation client - S6	UE		17h		
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S6	UE		13h	4h	

BUT TC Parcours Business international : achat et vente (Angoulême)

BUT 2 TC Parcours Business international : achat et vente (Angoulême)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R3.01 Marketing Mix 2	UE	10h	9h		
R3.01 Marketing Mix 2 - CM	UE	10h			
R3.01 Marketing Mix 2 - TD	UE		9h		
R3.02 Entretien de vente	UE	1,5h	18h		
R3.02 Entretien de vente - CM	UE	1,5h			
R3.02 Entretien de vente - TD	UE		18h		
R3.03 Principes de la communication digitale	UE	10h	9h		
R3.03 Principes de la communication digitale - CM	UE	10h			
R3.03 Principes de la communication digitale - TD	UE		9h		
R3.04 Etudes marketing 3	UE	2h	10,5h		
R3.04 Etudes marketing 3 - CM	UE	2h			
R3.04 Etudes marketing 3 - TD	UE		10,5h		
R3.05 Environnement économique international	UE	8h	6h		
R3.05 Environnement économique international - CM	UE	8h			
R3.05 Environnement économique international - TD	UE		6h		
R3.06 Droit des activités commerciales -1	UE	11h	4h		
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - CM	UE	11h			
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - TD	UE		4h		
R3.07 Techniques quantitatives et représentations -3	UE	1h	13h		
R3.08 Tableau de bord commercial	UE	4h	9h	3h	

R3.08 Tableau de bord commercial - CM	UE	4h		
R3.08 Tableau de bord commercial - TD/TP	UE		9h	3h
R3.09 Psychologie sociale du travail	UE	8h	4h	
R3.09 Psychologie sociale du travail - CM	UE	8h		
R3.09 Psychologie sociale du travail - TD	UE		4h	
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3	UE	1h	10h	10h
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - CM	UE	1h		
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h
R3.11 LVB appliquée au commerce -3	UE	1h	10h	10h
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - CM	UE	1h		
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h
R3.12 Ressources et culture numériques -3	UE		15h	6h
R3.12 Ressources et culture numériques -3 - TD/TP	UE		15h	6h
R3.13 Expression Communication Culture -3	UE	1,5h	11h	6h
R3.13 Expression Communication Culture -3 - CM	UE	1,5h		
R3.13 Expression Communication Culture -3 - TD/TP	UE		11h	6h
R3.14 PPP -3	UE		8h	
R3.BI.15 Stratégie et veille à l'international	UE		13h	
R3.BI.16 Marketing et vente à l'international	UE		13h	
SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		20h	
SAE3.BI.02 Démarche de création d'entreprise à l'international	UE		30h	
SAE3.BI.03 Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	UE		20h	
Portfolio - S3	UE		5h	5h

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R4.01 Stratégie Marketing	UE	9h	6h		
R4.01 Stratégie Marketing - CM	UE	9h			
R4.01 Stratégie Marketing - TD	UE		6h		
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	UE	1,5h	8h	10h	
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - CM	UE	1,5h			
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - TD/TP	UE		8h	10h	
R4.03 Conception d'une campagne de communication	UE	8h	9h		
R4.03 Conception d'une campagne de communication - CM	UE	8h			
R4.03 Conception d'une campagne de communication - TD	UE		9h		
R4.04 Droit du travail	UE	6h	4h		
R4.04 Droit du travail - CM	UE	6h			
R4.04 Droit du travail - TD	UE		4h		

R4.05 Anglais appliqué au commerce -4	UE	1h	10h	10h
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - CM	UE	1h		
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h
R4.06 LVB appliquée au commerce -4	UE	1h	10h	10h
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - CM	UE	1h		
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h
R4.07 Expression Communication Culture -4	UE	1,5h	9h	8h
R4.07 Expression Communication Culture -4 - CM	UE	1,5h		
R4.07 Expression Communication Culture -4 - TD/TP	UE		9h	8h
R4.08 PPP -4	UE		7h	
R4.BI.09 Stratégie achats	UE		15h	
R4.BI.10 Techniques du commerce international -1	UE		15h	
R4.BI.11 Management interculturel	UE		15h	
SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		15h	
SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	UE		15h	
SAE4.BI.03 Développement de l'offre à l'international	UE		20h	
Stage.BI	UE		5h	
Portfolio-S4	UE		5h	10h

BUT 3 TC Parcours Business international : achat et vente (Angoulême)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	UE	7h	7h		
R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques 1	UE		5h	10h	
R5.03 Financement et régulation de l'économie	UE	7h	7h		
R5.04 Droit des activités commerciales 2	UE	10h	4h		
R5.05 Analyse financière	UE	4,5h	10h	3,5h	
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	UE	1h	12h	7h	
R5.07 LV B appliquée au commerce 5	UE		12h	7h	
R5.08 Expression, communication, culture 5	UE		10h	7h	
R5.09 PPP 5	UE		8,5h		
R5.BI.10 Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente.	UE		14h		

R5.BI.11 Approvisionnements	UE	18h
R5.BI.12 Techniques du commerce international 2	UE	22h
R5.BI.13 Droit international	UE	18h
R5.BI.14 Logistique et supply chain	UE	18h
R5.BI.15 Marketing achat	UE	20h
SAÈ 5.BI.01 Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	UE	68h
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S5	UE	17h

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R6.01 Stratégie d'entreprise 2	UE	8,5h	11h		
R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 2	UE		10h	8,5h	
R6.BI.03 Anglais appliqué au business international	UE		17h	6h	
R6.BI.04 LVB appliquée au commerce international	UE		13h	4h	
STAGE.BI Stage - Business international : achat et vente - S6	UE		17h		
PORTFOLIO Portfolio - S6	UE		13h	4h	

BUT 3 TC Parcours Business international : achat et vente (Angoulême) (alternance)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	UE	7h	7h		
R5.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 1	UE		5h	10h	
R5.03 Financement et régulation de l'économie	UE	7h	7h		
R5.04 Droit des activités commerciales 2	UE	10h	4h		
R5.05 Analyse financière	UE	4,5h	10h	3,5h	
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	UE	1h	12h	7h	
R5.07 LV B appliquée au commerce 5	UE		12h	7h	
R5.08 Expression, communication, culture 5	UE		10h	7h	
R5.09 PPP 5	UE		8,5h		
R5.BI.10 Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente.	UE		14h		
R5.BI.11 Approvisionnements	UE		18h		

R5.BI.12 Techniques du commerce international 2	UE	22h
R5.BI.13 Droit international	UE	18h
R5.BI.14 Logistique et supply chain	UE	18h
R5.BI.15 Marketing achat	UE	20h
SAÈ 5.BI.01 Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	UE	68h
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S5	UE	17h

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R6.01 Stratégie d'entreprise 2	UE	8,5h	11h		
R6.02 Négociier dans des contextes spécifiques 2	UE		10h	8,5h	
R6.BI.03 Anglais appliqué au business international	UE		17h	6h	
R6.BI.04 LVB appliquée au commerce international	UE		13h	4h	
STAGE.BI Stage - Business international : achat et vente - S6	UE		17h		
PORTFOLIO Portfolio - S6	UE		13h	4h	

BUT TC Parcours Stratégie de marque et évènementiel (Angoulême)

BUT 2 TC Parcours Stratégie de marque et évènementiel (Angoulême)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R3.01 Marketing Mix 2	UE	10h	9h		
R3.01 Marketing Mix 2 - CM	UE	10h			
R3.01 Marketing Mix 2 - TD	UE		9h		
R3.02 Entretien de vente	UE	1,5h	18h		
R3.02 Entretien de vente - CM	UE	1,5h			
R3.02 Entretien de vente - TD	UE		18h		
R3.03 Principes de la communication digitale	UE	10h	9h		
R3.03 Principes de la communication digitale - CM	UE	10h			
R3.03 Principes de la communication digitale - TD	UE		9h		
R3.04 Etudes marketing 3	UE	2h	10,5h		
R3.04 Etudes marketing 3 - CM	UE	2h			
R3.04 Etudes marketing 3 - TD	UE		10,5h		
R3.05 Environnement économique international	UE	8h	6h		

R3.05 Environnement économique international - CM	UE	8h		
R3.05 Environnement économique international - TD	UE		6h	
R3.06 Droit des activités commerciales -1	UE	11h	4h	
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - CM	UE	11h		
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - TD	UE		4h	
R3.07 Techniques quantitatives et représentations -3	UE	1h	13h	
R3.08 Tableau de bord commercial	UE	4h	9h	3h
R3.08 Tableau de bord commercial - CM	UE	4h		
R3.08 Tableau de bord commercial - TD/TP	UE		9h	3h
R3.09 Psychologie sociale du travail	UE	8h	4h	
R3.09 Psychologie sociale du travail - CM	UE	8h		
R3.09 Psychologie sociale du travail - TD	UE		4h	
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3	UE	1h	10h	10h
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - CM	UE	1h		
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h
R3.11 LVB appliquée au commerce -3	UE	1h	10h	10h
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - CM	UE	1h		
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h
R3.12 Ressources et culture numériques -3	UE		15h	6h
R3.12 Ressources et culture numériques -3 - TD/TP	UE		15h	6h
R3.13 Expression Communication Culture -3	UE	1,5h	11h	6h
R3.13 Expression Communication Culture -3 - CM	UE	1,5h		
R3.13 Expression Communication Culture -3 - TD/TP	UE		11h	6h
R3.14 PPP -3	UE		8h	
R3.SME.15 Marketing de l'événementiel -1	UE		13h	
R3.SME.16 Fondamentaux de la communication de marque	UE		13h	
SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		20h	
SAE3.SME.02 Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	UE		30h	
SAE3.SME.03 Création d'un événement comme outil de branding	UE		20h	
Portfolio - S3	UE		5h	5h

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R4.01 Stratégie Marketing	UE	9h	6h		
R4.01 Stratégie Marketing - CM	UE	9h			
R4.01 Stratégie Marketing - TD	UE		6h		
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	UE	1,5h	8h	10h	

R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - CM	UE	1,5h		
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - TD/TP	UE		8h	10h
R4.03 Conception d'une campagne de communication	UE	8h	9h	
R4.03 Conception d'une campagne de communication - CM	UE	8h		
R4.03 Conception d'une campagne de communication - TD	UE		9h	
R4.04 Droit du travail	UE	6h	4h	
R4.04 Droit du travail - CM	UE	6h		
R4.04 Droit du travail - TD	UE		4h	
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4	UE	1h	10h	10h
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - CM	UE	1h		
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h
R4.06 LVB appliquée au commerce -4	UE	1h	10h	10h
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - CM	UE	1h		
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h
R4.07 Expression Communication Culture -4	UE	1,5h	9h	8h
R4.07 Expression Communication Culture -4 - CM	UE	1,5h		
R4.07 Expression Communication Culture -4 - TD/TP	UE		9h	8h
R4.08 PPP -4	UE		7h	
R4.SME.09 Relations publiques et relations presse	UE		15h	
R4.SME.10 Organisation et logistique -1	UE		20h	
R4.SME.11 Gestion commerciale -1	UE		10h	
SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		15h	
SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	UE		15h	
SAE4.SME.03 Organisation d'un événement comme outil de branding	UE		20h	
Stage.SME	UE		5h	
Portfolio-S4	UE		5h	10h

BUT 3 TC Parcours Stratégie de marque et événementiel (Angoulême)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	UE	7h	7h		
R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques 1	UE		5h	10h	
R5.03 Financement et régulation de l'économie	UE	7h	7h		
R5.04 Droit des activités commerciales 2	UE	10h	4h		

R5.05 Analyse financière	UE	4,5h	10h	3,5h
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	UE	1h	12h	7h
R5.07 LV B appliquée au commerce 5	UE		12h	7h
R5.08 Expression, communication, culture 5	UE		10h	7h
R5.09 PPP 5	UE		8,5h	
R5.SME.10 Ressources et culture numériques appliquées à la stratégie de marque et à l'évènementiel -	UE		14h	5h
R5.SME.11 Stratégie de développement de marque 1	UE		15h	
R5.SME.12 Marketing digital de la marque	UE		17h	5h
R5.SME.13 Gestion commerciale 2	UE		12h	
R5.SME.14 Organisation et logistique 2	UE		15h	3,5h
R5.SME.15 Conception graphique	UE		20h	13,5h
R5.SME.16 Marketing de l'évènementiel 2	UE		17h	
SAÉ 5.SME.01 Projet de communication évènementielle	UE		68h	
PORTFOLIO Portfolio S5	UE		17h	

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R6.01 Stratégie d'entreprise 2	UE	8,5h	11h		
R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 2	UE		10h	8,5h	
R6.SME.03 Stratégie de développement de marque 2	UE		14h		
R6.SME.04 Evènementiel sectoriel	UE		16h	6h	
SAÉ STAGE.SME Stage - Stratégie de marque et évènementiel S6	UE		17h		
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S6	UE		13h	4h	

BUT 3 TC Parcours Stratégie de marque et évènementiel (Angoulême) (alternance)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	UE	7h	7h		
R5.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 1	UE		5h	10h	
R5.03 Financement et régulation de l'économie	UE	7h	7h		
R5.04 Droit des activités commerciales 2	UE	10h	4h		

R5.05 Analyse financière	UE	4,5h	10h	3,5h
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	UE	1h	12h	7h
R5.07 LV B appliquée au commerce 5	UE		12h	7h
R5.08 Expression, communication, culture 5	UE		10h	7h
R5.09 PPP 5	UE		8,5h	
R5.SME.10 Ressources et culture numériques appliquées à la stratégie de marque et à l'évènementiel -	UE		14h	5h
R5.SME.11 Stratégie de développement de marque 1	UE		15h	
R5.SME.12 Marketing digital de la marque	UE		17h	5h
R5.SME.13 Gestion commerciale 2	UE		12h	
R5.SME.14 Organisation et logistique 2	UE		15h	3,5h
R5.SME.15 Conception graphique	UE		20h	13,5h
R5.SME.16 Marketing de l'évènementiel 2	UE		17h	
SAÉ 5.SME.01 Projet de communication événementielle	UE		68h	
PORTFOLIO Portfolio S5	UE		17h	

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R6.01 Stratégie d'entreprise 2	UE	8,5h	11h		
R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 2	UE		10h	8,5h	
R6.SME.03 Stratégie de développement de marque 2	UE		14h		
R6.SME.04 Évènementiel sectoriel	UE		16h	6h	
SAÉ STAGE.SME Stage - Stratégie de marque et événementiel S6	UE		17h		
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S6	UE		13h	4h	

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif