



BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

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

Durée
2 ans

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Programme

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

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	6h
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	

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif