



BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

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

Durée
2 ans

Composante
**Institut universitaire de technologie
de Poitiers-Châtelleraut-Niort**

Programme

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

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 R3.07	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 R3.07	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
PORTEFOLIO 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		
Négocier 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		
Négociation 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		

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif