



BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

BUT TC Parcours Business international : achat et vente (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 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 test 2	UE				
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		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 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		10h	3,5h	
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	UE		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		
SAÉ 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 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 Négociier 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		10h	3,5h	
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	UE		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		
SAÉ 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	

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif