

# BUT Techniques de commercialisation (Laon)

## Présentation

### Objectifs

Le département Techniques de Commercialisation de l'IUT de l'Aisne a pour but de former des collaborateurs capables de développer le chiffre d'affaires d'une entreprise en agissant à la fois sur des leviers marketing (publicité, promotion, achats, distribution...) et sur le portefeuille clients (Gestion de la relation client, prospection, négociation, Community management...).

L'enseignement à l'IUT de l'Aisne se veut concret. Les compétences sont développées grâce à l'intervention de nombreux professionnels et aux stages.

Les bonnes conditions matérielles proposées ainsi que la taille humaine du département contribuent à nos excellents taux de réussite (90%). Nous nous distinguons particulièrement sur deux points : L'ALTERNANCE et L'INTERNATIONAL. Nous accordons une grande place à la construction personnelle du parcours de nos étudiants au travers de notre offre de formation en alternance (B.U.T.2 et B.U.T.3, Licence générale) et à la possibilité d'effectuer une partie de son parcours à l'étranger (Hongrie, Canada, Irlande, Allemagne, Colombie...).

### Compétences

Les compétences spécifiques accompagnant ces métiers et développées sont par exemple :

- gérer le processus de vente et d'achat à l'international,
- identifier et sélectionner les fournisseurs,
- suivre les opérations logistiques à l'international grâce à l'appréhension des enjeux de la chaîne logistique,
- sélectionner le mode de transport, l'incoterm, l'assurance et les modalités de paiement,
- positionner l'offre en fonction des spécificités culturelles identifiées sur le(s) marché(s) ciblé(s).
- réaliser un diagnostic avant la mise en place d'actions commerciales;
- mesurer l'importance du choix des cibles commerciales;
- mettre en œuvre la stratégie marketing et commerciale au sein de l'équipe;
- fédérer les équipes autour de la réussite des objectifs marketing et commerciaux;
- intégrer la satisfaction client dans la réussite de la relation commerciale et la réputation de l'entreprise;

### Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

EN ALTERNANCE

### Informations pratiques

#### Lieux de la formation

Institut Universitaire de Technologie de l'Aisne (site de Laon)

#### Volume horaire (FC)

2400

#### Contacts Formation Initiale

SECRETARIAT\_Scolarité\_IUT\_Aisne\_TC

03 23 26 21 90

[secretariat-tc@u-picardie.fr](mailto:secretariat-tc@u-picardie.fr)

- piloter sa relation client au moyen d'indicateurs;
- traiter les réclamations client pour optimiser l'activité;
- exploiter de façon pertinente les outils de la relation client;
- optimiser l'expérience client par la mise en place d'un processus d'amélioration continue;
- contribuer à la diffusion de la culture client au sein de l'organisation;
- faire évoluer les outils de la relation client.

## Organisation

### Modalités de l'alternance

Alternance possible dès la deuxième année de BUT sur les parcours « Business international : achat et vente » et « business développement et management de la relation client », rythme en moyenne une semaine entreprise une semaine en établissement

### Contrôle des connaissances

Les UE sont acquises dans le cadre d'un contrôle continu intégral. Celui-ci s'entend comme une évaluation régulière pendant la formation reposant sur plusieurs épreuves.

L'évaluation des ME comporte au moins une note de devoirs surveillés (DS) et/ou de travaux dirigés (TD) et/ou de travaux pratiques (TP). Le contrôle des connaissances peut s'effectuer sous différentes formes selon les matières; il est assuré par les enseignants et concerne toutes les disciplines.

Les notes et résultats sont communiqués régulièrement aux étudiants. En cas de contestation dûment argumentée, une demande devra être formulée auprès de l'enseignant concerné dans les huit jours ouvrables après la communication des résultats.

### Responsable(s) pédagogique(s)

Catherine Duchene

[catherine.duchene@u-picardie.fr](mailto:catherine.duchene@u-picardie.fr)

## Programme

### Programmes

VETMiroir BUT 1 Techniques de Commercialisation Laon	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 1					22
UE 11					10
Portfolio	9			9	0
R1-10 Initiation à la conduite de projet	9	3	6		0
R1-11 Langue A Anglais du commerce 1	21		9	12	0
R1-12 Langue B du commerce 1	21		21		0
R1-13 Ressources et culture numériques 1	21		21		0
R1-14 Expression, Communication et Culture 1	21		21		0

RI-15 Projet Personnel et Professionnel 1	15	3	12		0
RI-1 Fondamentaux marketing et comportement du consommateur	36	12	24		0
RI-4 Etudes Marketing 1	21	10,5	10,5		0
RI-5 Environnement économique de l'entreprise	21	10,5	10,5		0
RI-6 Environnement juridique de l'entreprise	21	10,5	10,5		0
RI-7 Techniques quantitatives et représentations 1	18		18		0
RI-8 Eléments financiers de l'entreprise	12		12		0
RI-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	12	6	6		0
SAEI-1 Marketing	24		24		0
UE 21					12
Portfolio	6			6	0
R2-10 Gestion et conduite de projet	10,5		10,5		0
R2-11 Langue A Anglais du commerce 2	24		9	15	0
R2-12 Langue B du commerce 2	21		21		0
R2-13 Ressources et culture numériques 2	18		18		0
R2-14 Expression, Communication et Culture 2	24		24		0
R2-15 Projet Personnel et Professionnel 2	12		6	6	0
R2-1 Marketing mix 1	21	10,5	10,5		0
R2-4 Etudes Marketing 2	21	10,5	10,5		0
R2-5 Relations contractuelles commerciales	21	10,5	10,5		0
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2	24		24		0
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple	21	10,5	10,5		0
R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution	19	9	10		0
SAE2-1 Marketing : marketing mix	15		15		0
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC	10,5		10,5		0
Stage BUT2	15			15	0
Compétence 2 Vente - Niveau 1					19
UE 12					10
Portfolio					0
RI-10 Initiation à la conduite de projet					0
RI-11 Langue A Anglais du commerce 1					0
RI-12 Langue B du commerce 1					0
RI-13 Ressources et culture numériques 1					0

RI-14 Expression, Communication et Culture 1					0
RI-15 Projet Personnel et Professionnel 1					0
RI-2 Fondamentaux de la vente	24	3	21		0
RI-7 Techniques quantitatives et représentations 1					0
RI-8 Eléments financiers de l'entreprise					0
SAEI-2 Vente	24		24		0
UE 22					9
Portfolio					0
R2-10 Gestion et conduite de projet					0
R2-11 Langue A Anglais du commerce 2					0
R2-12 Langue B du commerce 2					0
R2-13 Ressources et culture numériques 2					0
R2-14 Expression, Communication et Culture 2					0
R2-15 Projet Personnel et Professionnel 2					0
R2-2 Prospection et négociation	23	3	20		0
R2-5 Relations contractuelles commerciales					0
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2					0
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple					0
R2-9 Psychologie sociale	18	9	9		0
SAE2-2 Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	15		15		0
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					0
Stage BUT2					0
Compétence 3 Communication Commerciale - Niveau 1					19
UE 13					10
Portfolio					0
RI-10 Initiation à la conduite de projet					0
RI-11 Langue A Anglais du commerce 1					0
RI-12 Langue B du commerce 1					0
RI-13 Ressources et culture numériques 1					0
RI-14 Expression, Communication et Culture 1					0
RI-15 Projet Personnel et Professionnel 1					0
RI-3 Fondamentaux de la communication commerciale	21	10,5	10,5		0
RI-4 Etudes Marketing 1					0

R1-6 Environnement juridique de l'entreprise					0
R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1					0
SAE1-3 Communication Commerciale	24		24		0
UE 23					9
Portfolio					0
R2-10 Gestion et conduite de projet					0
R2-11 Langue A Anglais du commerce 2					0
R2-12 Langue B du commerce 2					0
R2-13 Ressources et culture numériques 2					0
R2-14 Expression, Communication et Culture 2					0
R2-15 Projet Personnel et Professionnel 2					0
R2-3 Moyens de la Communication Commerciale	21	10,5	10,5		0
R2-5 Relations contractuelles commerciales					0
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2					0
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple					0
R2-9 Psychologie sociale					0
SAE2-3 Communication commerciale : élaboration d'un plan de	15		15		0
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					0
Stage BUT2					0

## Formation continue

### A savoir

**Niveau d'entrée :** Niveau IV (BP, BT, Baccalauréat professionnel ou technologique)

**Niveau de sortie :** Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)

**Prix total TTC :** 28200

### Volume horaire

**Nombre d'heures en centre :** 2400

**Nombre d'heures en entreprise :** 910

**Total du nombre d'heures :** 3310

### Conditions d'accès FC

Sur dossier de candidature

## Modalités de recrutement (FC)

Sur dossier de candidature

## Calendrier et période de formation FC

Alternance possible dès la deuxième année de BUT sur les parcours « Business international : achat et vente » et « business développement et management de la relation client »

## Références et certifications

**Identifiant RNCP :** 35356

**Codes ROME :** Marketing

Promotion des ventes

Achats

Communication

Relation technico-commerciale

Transaction immobilière

Relation clients banque/finance

Stratégie commerciale

**Codes FORMACODE :** Commerce

Action commerciale

Banque assurance

Satisfaction client

Gestion relation client

Commerce international

Achat

Marketing

**Codes NSF :** Commerce, vente

Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (y compris administration générale des entreprises et des collectivités)

## Autres informations (FC)

le coût est sur l'ensemble du cycle de formation (3 ans)

## Contacts Formation Continue

Anne-Sophie Duvinage

03 23 26 30 72

anne-sophie.duvinage@u-picardie.fr