

BUT Techniques de commercialisation (Beauvais)

Marketing et management du point de vente

Autres informations (FI)

Les objectifs de la formation BUT TC et des spécialités proposées :

Le BUT TC a pour vocation de former des techniciens supérieurs spécialisés susceptibles de s'intégrer tant dans des entreprises industrielles, commerciales que des administrations ou associations.

A l'issue d'une première année plus généraliste, l'apprenant devra choisir entre plusieurs parcours pour réaliser la 2ème et 3ème année du BUT TC :

- Marketing digital, E-business & entrepreneuriat (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale, et sur le campus de Creil : en formation initiale ou en alternance)
- Business international : achat et vente (NB : parcours non proposé à l'IUT de l'Oise)
- Business développement et management de la relation client (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale ou en alternance, et sur le campus de Creil : en alternance)
- Marketing et management du point de vente (parcours proposé sur le campus de Beauvais, en formation initiale)
- Stratégie de marque et événementiel (parcours proposé sur le campus de Creil, en formation initiale)

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

Informations pratiques

Lieux de la formation

Institut Universitaire de Technologie de l'Oise (site de Beauvais)

Programmes

VETMiroir BUT 1 TC Beauvais	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 1					22
UE 11					11
Portfolio S1	6		3	3	0
R1-11 Langue A : anglais du commerce 1	20		10	10	0

RI-12 LVB du commerce 1	20		10	10	0
RI-13 Ressources et culture numériques 1	24		24		0
RI-14 Expression, Communication et Culture 1	22		16	6	0
RI-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel 1	16		6	10	0
RI-1 Fondamentaux du marketing	39	14	25		0
RI-4 Etudes marketing 1	20	8	12		0
RI-5 Environnement économique de l'entreprise	24	10	14		0
RI-6 Environnement juridique de l'entreprise	22	8	14		0
RI-7 Techniques quantitatives et représentations 1	20	8	12		0
RI-8 Eléments financiers de l'entreprise	14	4	10		0
RI-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	16	6	10		0
SAEI-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché	18		18		0
UE 21					11
Stage S2					0
Portfolio S2	8		8		0
R2-10 Gestion et conduite de projet	10		6	4	0
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2	24		14	10	0
R2-12 Langue B du commerce 2	24		14	10	0
R2-13 Ressources et culture numériques 2	18		10	8	0
R2-14 Expression, Communication et Culture 2	22		12	10	0
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2	10		6	4	0
R2-1 Marketing mix 1	24	10	14		0
R2-4 Etudes marketing 2	20	8	12		0
R2-5 Relations contractuelles commerciales	20	8	12		0
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2	23	8	10	5	0
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple	20	8	12		0
R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution	16	6	10		0
SAE2-1 Marketing : marketing mix	20		10	10	0
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC	7		7		0
Compétence 2 Vente - Niveau 1					22
UE 12					11
Portfolio S1					0
RI-10 Initiation à la conduite de projet	10		5	5	0

RI-13 Ressources et culture numériques 1					0
RI-14 Expression, Communication et Culture 1					0
RI-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel 1					0
RI-2 Fondamentaux de la vente	24		24		0
RI-7 Techniques quantitatives et représentations 1					0
RI-8 Eléments financiers de l'entreprise					0
SAE1-2 Vente - Démarche de prospection	18		18		0
UE 22					11
Stage S2					0
Portfolio S2					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 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					0
R2-2 Prospection et négociation	26		14	12	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		18		0
SAE2-2 Vente - Initiation au jeu de rôle de négociation	20		20		0
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					0
Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 1					16
UE 13					8
Portfolio S1					0
RI-10 Initiation à la conduite de projet					0
RI-11 Langue A : anglais du commerce 1					0
RI-12 LVB du commerce 1					0
RI-13 Ressources et culture numériques 1					0
RI-14 Expression, Communication et Culture 1					0
RI-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel 1					0
RI-3 Fondamentaux de la communication commerciale	24	8	16		0

RI-4 Etudes marketing 1					0
RI-6 Environnement juridique de l'entreprise					0
SAEI-3 Com com - Création d'un support Print	18		18		0
UE 23					8
Stage S2					0
Portfolio S2					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 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					0
R2-3 Moyens de la communication commerciale	25	10	15		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 Com com : élaboration d'un plan de communication	20		20		0
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					0

VETM BUT 2 TC - Marketing et Management du Point de Vente	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 2					13
UE 31					7
Portfolio S3	10		10		0
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3	15		8	7	0
R3-11 LV B appliquée au commerce 3	15		8	7	0
R3-12 Ressources et culture numériques 3	18		18		0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3	15		15		0
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3	10		10		0
R3-1 Marketing Mix 2	22	10	12		0
R3-4 Etudes Marketing 3	18	8	10		0
R3-5 Environnement économique international	18	8	10		0
R3-6 Droit des activités commerciales 1	16	6	10		0

R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3	14	4	10		0
R3-8 Tableau de bord commercial	14	6	8		0
R3-9 Psychologie sociale du travail	12		12		0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC	20		20		0
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente	30		30		0
UE 41					6
Portfolio S4	14		14		0
R4-1 Stratégie marketing	18	8	10		0
R4-4 Droit du travail	10		10		0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4	13		10	3	0
R4-6 LV B appliquée au commerce 4	13		10	3	0
R4-7 Expression, communication, culture 4	14		14		0
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant	14		14		0
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation	12		12		0
Stage	16		16		0
Compétence 2 Vente - Niveau 2					13
UE 32					7
Portfolio S3					0
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					0
R3-11 LV B appliquée au commerce 3					0
R3-12 Ressources et culture numériques 3					0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					0
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3					0
R3-2 Entretien de vente	20		20		0
R3-6 Droit des activités commerciales 1					0
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3					0
R3-8 Tableau de bord commercial					0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					0
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente					0
UE 42					6
Portfolio S4					0
R4-2 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	14		14		0

R4-4 Droit du travail					0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					0
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					0
R4-7 Expression, communication, culture 4					0
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant					0
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					0
Stage					0
Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 2					14
UE 33					8
Portfolio S3					0
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					0
R3-11 LV B appliquée au commerce 3					0
R3-12 Ressources et culture numériques 3					0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					0
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3					0
R3-3 Principes de la communication digitale	20	6	14		0
R3-6 Droit des activités commerciales 1					0
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3					0
R3-8 Tableau de bord commercial					0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					0
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente					0
UE 43					6
Portfolio S4					0
R4-3 Conception d'une campagne de communication	18	8	10		0
R4-4 Droit du travail					0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					0
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					0
R4-7 Expression, communication, culture 4					0
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant					0
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					0
Stage					0
Compétence 4 Management - Niveau 1					10

UE 34					4
Portfolio S3					0
R3-12 Ressources et culture numériques 3					0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					0
R3-15 Management de la performance du point de vente	14		14		0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					0
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente					0
SAE3-3 Analyse PDV ou rayon dans environ concurrentiel	20		20		0
UE 44					6
Portfolio S4					0
R4-10 Management des équipes 1	15		15		0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					0
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					0
R4-7 Expression, communication, culture 4					0
R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4	5		5		0
SAE4-3 Propositions d'amélioration du fonctionnement du PDV	29		29		0
Stage					0
Compétence 5 Retail marketing - Niveau 1					10
UE 35					4
Portfolio S3					0
R3-12 Ressources et culture numériques 3					0
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					0
R3-16 Marketing du point de vente	14		14		0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					0
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente					0
SAE3-3 Analyse PDV ou rayon dans environ concurrentiel					0
UE 45					6
Portfolio S4					0
R4-11 GRC	15		15		0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					0
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					0
R4-7 Expression, communication, culture 4					0
R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4					0

R4-9 Merchandising	15		15		0
SAE4-3 Propositions d'amélioration du fonctionnement du PDV					0
Stage					0

VETM BUT 3 TC – Marketing et Management du Point de Vente	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 3					13
UE 51					8
Portfolio	16		16		0
R5-1 Stratégie d'entreprise 1	22	10	12		0
R5-3 Financement et régulation de l'économie	22	10	12		0
R5-4 Droit des activités commerciales 2	18	6	12		0
R5-5 Analyse financière	16	4	12		0
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5	14		8	6	0
R5-7 LV B appliquée au commerce 5	14		8	6	0
R5-8 Expression, Communication, Culture 5	20		20		0
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5	9		9		0
SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente	84		84		0
UE 61					5
Portfolio	40		40		0
R6-1 Stratégie d'entreprise 2	18	8	10		0
Stage BUT3					0
Compétence 2 Vente - Niveau 3					13
UE 52					8
Portfolio					0
R5-2 Négociateur dans des contextes spécifiques 1	20		20		0
R5-4 Droit des activités commerciales 2					0
R5-5 Analyse financière					0
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					0
R5-7 LV B appliquée au commerce 5					0
R5-8 Expression, Communication, Culture 5					0
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					0

SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente					0
UE 62					5
Portfolio					0
R6-2 Négociier dans des contextes spécifiques 2	15		15		0
Stage BUT3					0
Compétence 4 Management - Niveau 2					17
UE 54					7
Portfolio					0
R5-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de vente	14		14		0
R5-12 Management d'équipe 2	16		16		0
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					0
R5-7 LV B appliquée au commerce 5					0
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					0
SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente					0
UE 64					10
Portfolio					0
R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris	16		16		0
Stage BUT3					0
Compétence 5 Retail marketing - Niveau 2					17
UE 55					7
Portfolio					0
R5-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de vente					0
R5-11 Parcours expérience client	28		28		0
R5-13 Supply chain	16		16		0
R5-14 Droit de la distribution	18		18		0
R5-15 Trade marketing	18		18		0
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					0
R5-7 LV B appliquée au commerce 5					0
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					0
SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente					0
UE 65					10
Portfolio					0

R6-4 Prise de décision-pilotage	20		20		0
Stage BUT3					0

A savoir

Niveau d'entrée : Niveau III (BTS, DUT)

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