

Stratégie de marque et évènementiel

Techniques de commercialisation (Creil)

Autres informations (FI)

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

Informations pratiques

Lieux de la formation

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

Plus d'informations

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

13 allée de la Faiencerie
60100 Creil
France

<https://iut-oise.u-picardie.fr/>

Les objectifs de la formation BUT TC et de ses 5 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 spécialités :

- 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)

Programmes

VETMiroir (pour annexe)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 1					22
UE 11					11
Portfolio S1	5		5		0
RI-11 Langue A : anglais du commerce 1	24		15	9	0
RI-12 LVB du commerce 1	24		15	9	0
RI-13 Ressources et culture numériques 1	24		24		0
RI-14 Expression, Communication et Culture 1	24		24		0
RI-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1	15		15		0
RI-1 Fondamentaux du marketing	40		40		0
RI-4 Etudes marketing 1	20		20		0
RI-5 Environnement économique de l'entreprise	20	5	15		0
RI-6 Environnement juridique de l'entreprise	20	5	15		0
RI-7 Techniques quantitatives et représentations 1	20	5	15		0
RI-8 Eléments financiers de l'entreprise	14	4	10		0
RI-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	14	4	10		0
SAEI-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché	20	6	14		0
UE 21					11
Stage S2					0

Portfolio S2	5		5		0
R2-10 Gestion et conduite de projet	10		10		0
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2	25		15	10	0
R2-12 Langue B du commerce 2	25		15	10	0
R2-13 Ressources et culture numériques 2	20		20		0
R2-14 Expression, Communication et Culture 2	25		25		0
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2	10		10		0
R2-1 Marketing mix 1	20	5	15		0
R2-4 Etudes marketing 2	20		14	6	0
R2-5 Relations contractuelles commerciales	20	5	15		0
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2	25	5	20		0
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple	25	20	5		0
R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution	15	5	10		0
SAE2-1 Marketing : marketing mix	27	6	21		0
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC	5		5		0
Compétence 2 Vente - Niveau 1					22
UE 12					11
Portfolio S1					0
RI-10 Initiation à la conduite de projet	8		8		0
RI-13 Ressources et culture numériques 1					0
RI-14 Expression, Communication et Culture 1					0
RI-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					0
RI-2 Fondamentaux de la vente	28		8	20	0
RI-7 Techniques quantitatives et représentations 1					0
RI-8 Eléments financiers de l'entreprise					0
SAE1-2 Vente - Démarche de prospection	15	4	11		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	25		25		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	20		20		0
SAE2-2 Vente - Initiation au jeu de rôle de négociation	20	4	16		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 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					0
RI-3 Fondamentaux de la communication commerciale	20		20		0
RI-4 Etudes marketing 1					0
RI-6 Environnement juridique de l'entreprise					0
SAE1-3 Com com - Création d'un support Print	20	6	14		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	20		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					0
SAE2-3 Com com : élaboration d'un plan de communication	17	6	11		0
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					0

VETMiroir (pour annexe)	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	17		10	7	0
R3-11 LV B appliquée au commerce 3	16		10	6	0
R3-12 Ressources et culture numériques 3	20		20		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	20		20		0
R3-4 Etudes Marketing 3	15		15		0
R3-5 Environnement économique international	15	5	10		0
R3-6 Droit des activités commerciales 1	15	5	10		0
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3	15	5	10		0
R3-8 Tableau de bord commercial	15		15		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 création entreprise ds événementiel ou commu	40		40		0
UE 41					6
Portfolio S4	15		15		0
R4-1 Stratégie marketing	15		15		0
R4-4 Droit du travail	10		10		0
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4	15		10	5	0

R4-6 LV B appliquée au commerce 4	15		10	5	0
R4-7 Expression, communication, culture 4	15		15		0
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant	15		15		0
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation	10		10		0
Stage BUT2	10		10		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 création entreprise ds événementiel ou commu					0
UE 42					6
Portfolio S4					0
R4-2 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	15		15		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 BUT2					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		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 création entreprise ds événementiel ou commu					0
UE 43					6
Portfolio S4					0
R4-3 Conception d'une campagne de communication	15		15		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 BUT2					0
Compétence 4 Branding - 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 Marketing de l'événementiel 1	15		15		0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					0
SAE3-2 Démarche création entreprise ds événementiel					0

ou commu					
SAE3-3 Création d'un événement comme outil de branding	30		30		0
UE 44					6
Portfolio S4					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
R4-9 Relations publiques et relations presse	15		15		0
SAE4-3 Organisation d'un événement comme outil de branding	20		20		0
Stage BUT2					0
Compétence 5 Événementiel - 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 Fondamentaux de la communication de marque	15		15		0
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					0
SAE3-2 Démarche création entreprise ds événementiel ou commu					0
SAE3-3 Création d'un événement comme outil de branding					0
UE 45					6
Portfolio S4					0
R4-10 Organisation et logistique 1	20		20		0
R4-11 Gestion commerciale 1	10		10		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
SAE4-3 Organisation d'un événement comme outil de branding					0

Stage BUT2					0
------------	--	--	--	--	---

VETMiroir (pour annexe)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 3					13
UE 51					8
Portfolio	20		20		0
R5-1 Stratégie d'entreprise 1	20	5	15		0
R5-3 Financement et régulation de l'économie	15	5	10		0
R5-4 Droit des activités commerciales 2	15	5	10		0
R5-5 Analyse financière	15	5	10		0
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5	15		10	5	0
R5-7 LV B appliquée au commerce 5	15		10	5	0
R5-8 Expression, Communication, Culture 5	20		20		0
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5	10		10		0
SAE5-1 Projet de communication événementiel	80		80		0
UE 61					5
Portfolio	20		20		0
R6-1 Stratégie d'entreprise 2	12		12		0
Stage BUT3	20		20		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 Projet de communication événementiel					0
UE 62					5
Portfolio					0

R6-2 Négociier dans des contextes spécifiques 2	15		15		0
Stage BUT3					0
Compétence 4 Branding - Niveau 2					17
UE 54					7
Portfolio					0
R5-10 RCN appliquées à stratégie de marque et évènementiel	15		15		0
R5-11 Stratégie de développement de marque 1	15		15		0
R5-12 Marketing digital de la marque	21		21		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 Projet de communication évènementiel					0
UE 64					10
Portfolio					0
R6-3 Stratégie de développement de marque	15		15		0
Stage BUT3					0
Compétence 5 Evènementiel - Niveau 2					17
UE 55					7
Portfolio					0
R5-10 RCN appliquées à stratégie de marque et évènementiel					0
R5-13 Gestion commerciale 2	17		17		0
R5-14 Organisation et logistique 2	20		20		0
R5-15 Conception graphique	17		17		0
R5-16 Marketing de l'évènementiel 2	15		15		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 Projet de communication évènementiel					0
UE 65					10
Portfolio					0
R6-4 Evènementiel	20		20		0

Ko-4 Evenement sectoriel	ZU		ZU		U
Stage BUT3					0

A savoir

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

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

Le 26/03/2024