

BUT Techniques de Commercialisation (TC)

Alternance - Business International : Achat et Vente (BIAV)

Objectifs

Le parcours "Business international : achat et vente" a pour objectif de former au marketing et au commerce à l'international en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.

À l'issue du parcours, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront.

Conditions d'accès

Être titulaire d'un **baccalauréat général ou technologique**.

Toutes les spécialités des baccalauréats généraux peuvent convenir. Les spécialités très adaptées sont : Sciences économiques et sociales / Mathématiques / Histoire, géographie, géopolitique et sciences politiques / Langues, littérature et cultures étrangères / Numérique et sciences informatiques.

Concernant le bac technologique, le baccalauréat STMG est le plus adapté, notamment la spécialité Mercatique.

Quelques autres filières de bac sont acceptées tous les ans, ainsi que des étudiants déjà en premier cycle universitaire désirant se réorienter.

Poursuites d'études

Le BUT Techniques de Commercialisation autorise la poursuite d'études en France ou à l'étranger dans les filières suivantes :

- > Universités : IAE, L3 générale ou Master 1 ;
- > Écoles de Commerce.

Insertion professionnelle

Très prisés sur le marché du travail, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront.

Programme

1ère année

Compétence 1 Marketing

UE 11 Marketing

- Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur
- Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché
- SAÉ Marketing : positionnement offre simple sur un marché

UE 21 Marketing

- Marketing Mix
- SAÉ Marketing

Compétence 2 Vente

UE 12 Vente

- Fondamentaux de la vente
- SAÉ Vente : démarche de prospection

UE 22 Vente

- Prospection et négociation
- SAÉ Vente

Compétence 3 Communication commerciale

UE 13 Communication commerciale

- Fondamentaux de la communication commerciale
- SAÉ Communication commerciale : réalisation d'un support "print"

UE 23 Communication commerciale

- Moyens de communication commerciale
- SAÉ Communication commerciale

+ Enseignements transverses aux UE11 - UE12 - UE13

Études marketing**Environnement économique de l'entreprise****Environnement juridique de l'entreprise****Techniques quantitatives et représentations****Éléments financiers de l'entreprise****Initiation à la conduite de projet****Langue A anglais du commerce****Langue B du commerce****Ressources et culture numérique****Expression, communication et culture****Bonus**

+ Enseignements transverses aux UE21 - UE22 - UE23

Études marketing**Relations contractuelles commerciales****Techniques quantitatives et représentations****Coûts des marges et prix d'une offre simple****Canaux de commercialisation et distribution****Psychologie sociale****Gestion et conduite de projet****Langue A anglais du commerce****Langue B du commerce****Ressources et cultures numériques****Expression, communication et culture****Bonus**

2ème année

Compétence 1 Marketing

UE 31 Marketing

- Marketing Mix

UE 41 Marketing

- Stratégie marketing
- Études marketing

Compétence 2 Vente

UE 32 Vente

- Entretien de vente

UE 42 Vente

- Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur

Compétence 3 Communication commerciale

UE 33 Communication commerciale

- Principes de la communication digitale

UE 43 Communication commerciale

- Conception d'une campagne de communication

Compétence 4 Stratégie commerce international

UE 34 Stratégie commerce international

- Stratégie et veille à l'international

UE 44 Stratégie commerce international

- Stratégie achats
- Management interculturel

Compétence 5 Opérations commerce international

UE 35 Opérations commerce international

- Marketing et vente à l'international

UE 45 Opérations commerce international

- Techniques du commerce international

+ Enseignements transverses aux UE31 - UE32 - UE33 - UE34 - UE35

Environnement économique international**Droit du travail****LVA anglais appliqué au commerce****LVB appliqué au commerce****Ressources et culture numérique****Expression, communication et culture**

SAÉ Démarche de création d'entreprise à l'international**SAÉ Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre****Bonus****+ Enseignements transverses aux UE41 - UE42 - UE43 - UE44 - UE45****Droit des activités commerciales****Techniques quantitatives et représentations****Tableau de bord commercial****Psychologie sociale du travail****LVA Anglais appliqué au commerce****LV B appliqué au commerce****Expression, communication et culture****SAÉ Pilotage commercial d'une organisation****SAÉ Développement de l'offre à l'international****Bonus****3ème année****Compétence 1****UE 51****UE 61****Compétence 2****UE 52****UE 62****Compétence 4****UE 54****UE 64****Compétence 5****UE 55****UE 65****+ Enseignements transverses aux UE51 - UE52 - UE54 - UE55****Bonus****+ Enseignements transverses aux UE61 - UE62 - UE64 - UE65****Bonus**

Dernière mise à jour le 17 mai 2023

UE 11 Marketing

10 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur

Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Marketing : positionnement offre simple sur un marché

UE 21 Marketing

10 crédits ECTS

Marketing Mix



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Marketing

UE 12 Vente**10 crédits ECTS**



Université de Bretagne Occidentale

Fondamentaux de la vente

SAÉ Vente : démarche de prospection

UE 22 Vente



Université de Bretagne Occidentale

Prospection et négociation



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Vente

UE 13 Communication commerciale

10 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Fondamentaux de la communication commerciale

SAÉ Communication commerciale : réalisation d'un support "print"

UE 23 Communication commerciale

10 crédits ECTS

Moyens de communication commerciale



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Communication commerciale



Université de Bretagne Occidentale

Études marketing

Environnement économique de l'entreprise



Université de Bretagne Occidentale

Environnement juridique de l'entreprise



Université de Bretagne Occidentale

Techniques quantitatives et représentations



Université de Bretagne Occidentale

Éléments financiers de l'entreprise



Université de Bretagne Occidentale

Initiation à la conduite de projet



Université de Bretagne Occidentale

Langue A anglais du commerce



Université de Bretagne Occidentale

Langue B du commerce

Ressources et culture numérique



Université de Bretagne Occidentale

Expression, communication et culture

Bonus



Université de Bretagne Occidentale

Études marketing



Université de Bretagne Occidentale

Relations contractuelles commerciales



Université de Bretagne Occidentale

Techniques quantitatives et représentations

Coûts des marges et prix d'une offre simple



Université de Bretagne Occidentale

Canaux de commercialisation et distribution



Université de Bretagne Occidentale

Psychologie sociale



Université de Bretagne Occidentale

Gestion et conduite de projet



Université de Bretagne Occidentale

Langue A anglais du commerce



Université de Bretagne Occidentale

Langue B du commerce



Université de Bretagne Occidentale

Ressources et cultures numériques



Université de Bretagne Occidentale

Expression, communication et culture

Bonus

UE 31 Marketing

6 crédits ECTS

Marketing Mix

UE 41 Marketing

6 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Stratégie marketing



Université de Bretagne Occidentale

Études marketing

UE 32 Vente**6 crédits ECTS**



Université de Bretagne Occidentale

Entretien de vente

UE 42 Vente**6 crédits ECTS**

Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur

UE 33 Communication commerciale

6 crédits ECTS

Principes de la communication digitale

UE 43 Communication commerciale

6 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Conception d'une campagne de communication

UE 34 Stratégie commerce international

6 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Stratégie et veille à l'international

UE 44 Stratégie commerce international

6 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Stratégie achats



Université de Bretagne Occidentale

Management interculturel

UE 35 Opérations commerce international

6 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Marketing et vente à l'international

UE 45 Opérations commerce international

6 crédits ECTS

Techniques du commerce international



Université de Bretagne Occidentale

Environnement économique international



Université de Bretagne Occidentale

Droit du travail



Université de Bretagne Occidentale

LVA anglais appliqué au commerce



Université de Bretagne Occidentale

LVB appliqué au commerce

Ressources et culture numérique



Université de Bretagne Occidentale

Expression, communication et culture



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Démarche de création d'entreprise à l'international

SAÉ Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre

Bonus



Université de Bretagne Occidentale

Droit des activités commerciales



Université de Bretagne Occidentale

Techniques quantitatives et représentations

Tableau de bord commercial

Psychologie sociale du travail



Université de Bretagne Occidentale

LVA Anglais appliqué au commerce



Université de Bretagne Occidentale

LV B appliqué au commerce



Université de Bretagne Occidentale

Expression, communication et culture



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Pilotage commercial d'une organisation



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Développement de l'offre à l'international

Bonus

UE 61



Université de Bretagne Occidentale

UE 62

UE 54

UE 64

Bonus

Bonus