



Université de Bretagne Occidentale



BUT Techniques de Commercialisation (TC)

Alternance - Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)

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 - Alternance et initiale

Compétence 1 Marketing

UE 31 Marketing

- Marketing Mix 20h

UE 41 Marketing

- Stratégie marketing 15h
- Etude marketing 15h

Compétence 2 Vente

UE 32 Vente

- Entretien de vente 20h

UE 42 Vente

- Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur 15h

Compétence 3 Communication commerciale

UE 33 Communication commerciale

- Principes de la communication digitale 20h

UE 43 Communication commerciale

- Conception d'une campagne de communication 15h

Compétence 4 Business Développement

UE 34 business développement

- Management de la performance du point de vente

UE 44 Business développement

- Relation client omnicanal

Compétence 5 Management de la relation client

UE 35 Management de la relation client

- Marketing du point de vente

UE 45 Management de la relation client

- Fondamentaux du management de l'équipe commerciale

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

Environnement économique international 15h

Droit des activités commerciales 15h

LVA anglais appliqué au commerce 17h

LVB appliqué au commerce 16h

Ressources et culture numérique 20h

Expression, communication et culture 15h

SAÉ Démarche de création d'entreprise 40h

SAÉ Développer une expertise commerciale 30h

Bonus

+ Enseignements transverses aux UE41 - UE42
- UE43 - UE44 - UE45

Droit du travail 10h

Techniques quantitatives et représentations 15h

Tableau de bord commercial 15h

Psychologie sociale du travail 12h

LVA anglais appliqué au commerce 15h

LVB appliquée au commerce 15h

Expression, communication et culture

SAÉ Pilotage commercial d'une organisation 15h

SAÉ Élaboration d'un plan d'action commercial et relationnel 10h

Bonus

3ème année - Alternance**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 19 septembre 2024

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



Université de Bretagne Occidentale

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



Université de Bretagne Occidentale

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



Université de Bretagne Occidentale

Moyens de communication commerciale



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Communication commerciale



Université de Bretagne Occidentale

Études marketing



Université de Bretagne Occidentale

Environnement économique de l'entreprise



Université de Bretagne Occidentale

Environnement juridique de l'entreprise



Université de Bretagne Occidentale

Techniques quantitatives et représentations

Éléments financiers de l'entreprise

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

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	2	

UE 41 Marketing

6 crédits ECTS

Stratégie marketing

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	1.5	

Etude marketing

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	1.5	

UE 32 Vente**6 crédits ECTS**

Entretien de vente

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	3	

UE 42 Vente**6 crédits ECTS**

Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	3	

UE 33 Communication commerciale

6 crédits ECTS

Principes de la communication digitale

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	3	

UE 43 Communication commerciale

6 crédits ECTS

Conception d'une campagne de communication

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	3	

UE 34 business développement

6 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Management de la performance du point de vente

UE 44 Business développement

6 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Relation client omnicanal

UE 35 Management de la relation client

6 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Marketing du point de vente

UE 45 Management de la relation client

6 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Fondamentaux du management de l'équipe commerciale

Environnement économique international

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	2	

Droit des activités commerciales

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	1.5	

LVA anglais appliqué au commerce

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	3	

LVB appliqué au commerce

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	1.5	
	CC	Ecrit et/ou Oral			

Ressources et culture numérique

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	3	

Expression, communication et culture

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	3	

SAÉ Démarche de création d'entreprise

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	14	

SAÉ Développer une expertise commerciale

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Oral	90	10	

Bonus

Droit du travail

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	1.5	

Techniques quantitatives et représentations

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	1.5	

Tableau de bord commercial

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	1.5	

Psychologie sociale du travail

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	1.5	

LVA anglais appliqué au commerce

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	3	

LVB appliquée au commerce

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	1.5	

Expression, communication et culture

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	15	3.5	

SAÉ Pilotage commercial d'une organisation

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	12	

SAÉ Élaboration d'un plan d'action commercial et relationnel

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CC	Écrit et/ou Oral	90	6	

Bonus



Université de Bretagne Occidentale

UE 62

UE 54

UE 64

Bonus

Bonus