



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

## 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



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

## 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	Écrit 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











**UE 54**

## UE 64





## Bonus

## Bonus