

BUT Techniques de Commercialisation (TC)

Marketing et Management du Point de Vente (MMPV)

Objectifs

En axant la formation sur les deux dimensions majeures du management du point de vente, la fonction d'animation d'équipe d'une part, et de pilotage de l'espace de vente d'autre part, le parcours marketing et management du point de vente vise à former à la gestion de l'espace de vente.

Les diplômés pourront prétendre aux métiers de la distribution dans tout type de point de vente.

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.

Poursuite 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 prétendre aux métiers de la distribution dans tout type de point de vente.

Infos pratiques

Institut Universitaire de Technologie de Quimper (IUT de Quimper)

à
Ouvert en stage

Contacts

Contact administratif

MARZIN Carole
secretariat-tc.iutquimper@univ-brest.fr
Tel. 02.98.90.85.13

Responsable pédagogique

BOURBIGOT Véronique
veronique.bourbigot@univ-brest.fr
Tel. 02 98 90 85 13

Programme

3ème année

Compétence 1 Marketing

UE 51 Marketing

- Stratégie d'entreprise 20h
- Financement et régulation de l'économie 15h

UE 61 Marketing

- Stratégie d'entreprise 15h

Compétence 2 Vente

UE 52 Vente

- Négocier dans des contextes spécifiques 20h

UE 62 Vente

- Négocier dans des contextes spécifiques 15h

Compétence 4 Management équipe commerciale

UE 54 Management équipe commerciale

- Management d'équipe 15h

UE 64 Management équipe commerciale

- Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise 15h

Compétence 5 Pilotage point de vente

UE 55 Pilotage point de vente

- Parcours expérience client 35h
- Supply chain 15h
- Droit de la distribution 20h
- Trade marketing 20h

UE 65 Pilotage point de vente

- Prise de décision - Pilotage 20h

+ Enseignements transverses aux UE51 - UE52 - UE54 - UE55

Droit des activités commerciales 15h

Analyse financière 15h

LVA Anglais appliqué au commerce 15h

LVB appliqué au commerce 15h

Expression communication culture 20h

Projet Personnel et professionnel 10h

RCN appliquées au marketing et au management du point de vente 15h

SAÉ approche omnicanal du point de vent 80h

Bonus

+ Enseignements transverses aux UE61 - UE62 - UE64 - UE65

SAÉ Portfolio 20h

SAÉ Stage Marketing et management du point de vente 20h

Bonus

Dernière mise à jour le 13 septembre 2024

UE 51 Marketing

8 crédits ECTS

Stratégie 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	3	

Financement et régulation de l'économie

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 61 Marketing

5 crédits ECTS

Stratégie 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	2	

UE 52 Vente**8 crédits ECTS**

Négociateur dans des contextes spécifiques

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 62 Vente

5 crédits ECTS

Négocier dans des contextes spécifiques

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 54 Management équipe commerciale

7 crédits ECTS

Management d'équipe

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 64 Management équipe commerciale

10 crédits ECTS

Droit du travail et relations sociales dans l'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	88	4	

UE 55 Pilotage point de vente

7 crédits ECTS

Parcours expérience client

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	

Supply chain

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	

Droit de la distribution

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	

Trade 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	

UE 65 Pilotage point de vente

10 crédits ECTS

Prise de décision - Pilotage

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	4	

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	2	

Analyse financière

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	

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	2	

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	2	

Expression communication 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	2	

Projet Personnel et professionnel

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	

RCN appliquées au marketing et au management du point 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	1	

SAÉ approche omnicanal du point de vent

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		30	

Bonus

SAÉ Portfolio

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		8	

SAÉ Stage Marketing et management du point 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		10	

Bonus