Institut Universitaire de Technologie de l'Aisne
2 rue Pierre Curie
02000 Laon
https://iut-aisne.u-picardie.fr/

Domaine
Droit, Économie, Gestion

Modalités de formation
Formation initiale
Formation continue

Lieu(x) de formation
Institut Universitaire de Technologie de l'Aisne (site de Laon)

Contact
03 23 26 21 90
secretariat-tc@u-picardie.fr

Candidature
https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/

Formation continue
Volume horaire : 2400
Nombre d'heures en centre : 2400
Nombre d'heures en entreprise : 910
Total du nombre d'heures : 3310

Contact :
Anne-Sophie Duvinage
03 23 26 30 72
anne-sophie.duvinage@u-picardie.fr

Demander une étude personnalisée de financement : https://www.u-picardie.fr/formation/formation-professionnelle-continue/financer-son-projet-formation

En savoir plus sur la Formation continue : https://www.u-picardie.fr/sfcu/

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (LAON)
BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE (BUT 2, LAON)

Les plus de cette formation

Le département Techniques de Commercialisation de l'IUT de l'Aisne a pour but de former des collaborateurs capables de développer le chiffre d'affaires d'une entreprise en agissant à la fois sur des leviers marketing (publicité, promotion, achats, distribution...) et sur le portefeuille clients (Gestion de la relation client, prospection, négociation, Community management…).

L'enseignement à l'IUT de l'Aisne se veut concret. Les compétences sont développées grâce à l'intervention de nombreux professionnels et aux stages.

Les bonnes conditions matérielles proposées ainsi que la taille humaine du département contribuent à nos excellents taux de réussite (90%). Nous nous distinguons particulièrement sur deux points : L'ALTERNANCE et L'INTERNATIONAL. Nous accordons une grande place à la construction personnelle du parcours de nos étudiants au travers de notre offre de formation en alternance (B.U.T.2 et B.U.T.3, Licence générale) et à la possibilité d'effectuer une partie de son parcours à l'étranger (Hongrie, Canada, Irlande, Allemagne, Colombie…).

Compétences

Les compétences spécifiques accompagnant ces métiers et développées sont par exemple :

• gérer le processus de vente et d'achat à l'international,

• identifier et sélectionner les fournisseurs,

• suivre les opérations logistiques à l'international grâce à l'appréhension des enjeux de la chaîne logistique,

• sélectionner le mode de transport, l'incoterm, l'assurance et les modalités de paiement,

• positionner l'offre en fonction des spécificités culturelles identifiées sur le(s) marché(s) ciblé(s).

• réaliser un diagnostic avant la mise en place d'actions commerciales;

• mesurer l'importance du choix des cibles commerciales;

• mettre en œuvre la stratégie marketing et commerciale au sein de l'équipe;

• fédérer les équipes autour de la réussite des objectifs marketing et commerciaux;

• intégrer la satisfaction client dans la réussite de la relation commerciale et la réputation de l'entreprise;

• piloter sa relation client au moyen d'indicateurs;

• traiter les réclamations client pour optimiser l'activité;

• exploiter de façon pertinente les outils de la relation client;

• optimiser l'expérience client par la mise en place d'un processus d'amélioration continue;

• contribuer à la diffusion de la culture client au sein de l'organisation;

• faire évoluer les outils de la relation client.

Contrôle des connaissances

Les UE sont acquises dans le cadre d'un contrôle continu intégral. Celui-ci s'entend comme une évaluation régulière pendant la formation reposant sur plusieurs épreuves.

L'évaluation des ME comporte au moins une note de devoirs surveillés (DS) et/ou de travaux dirigés (TD) et/ou de travaux pratiques (TP). Le contrôle des connaissances peut s'effectuer sous différentes formes selon les matières; il est assuré par les enseignants et concerne toutes les disciplines.

Les notes et résultats sont communiqués régulièrement aux étudiants. En cas de contestation dûment argumentée, une demande devra être formulée auprès de l'enseignant concerné dans les huit jours ouvrables après la communication des résultats.

Responsable(s) pédagogique(s)

Catherine Duchene
catherine.duchene@u-picardie.fr

Références & certifications

Identifiant RNCP : 35355
Codes ROME :

- M1705 : Marketing

- M1706 : Promotion des ventes
- M1101 : Achats
- E1103 : Communication
- D1407 : Relation technico-commerciale
- C1504 : Transaction immobilière
- C1203 : Relation clients banque/finance
- M1707 : Stratégie commerciale

Codes FORMACODE :

- 34554 : Commerce
- 34573 : Action commerciale
- 41054 : Banque assurance
- 34037 : Satisfaction client
- 34076 : Gestion relation client
- 34254 : Commerce international
- 34024 : Achat
- 34052 : Marketing

Codes NSF :

- 312 : Commerce, vente
- 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (y compris administration générale des entreprises et des collectivités)

Programme

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS OPTIONNEL BUT 1 SEMESTRE 1					
BONUS OPTIONNEL BUT 1 SEMESTRE 2					
COMPÉTENCE 1 MARKETING - NIVEAU 1					**22**
- UE 11					10
- Portfolio	9			9	
- R1-10 Initiation à la conduite de projet	9	3	6		
- R1-11 Langue A Anglais du commerce 1	21		9	12	
- R1-12 Langue B du commerce 1	21		21		
- R1-13 Ressources et culture numériques 1	21		21		
- R1-14 Expression, Communication et Culture 1	21		21		
- R1-15 Projet Personnel et Professionnel 1	15	3	12		
- R1-1 Fondamentaux marketing et comportement du consommateur	36	12	24		
- R1-4 Etudes Marketing 1	21.0	10.5	10.5		
- R1-5 Environnement économique de l'entreprise	21.0	10.5	10.5		
- R1-6 Environnement juridique de l'entreprise	21.0	10.5	10.5		
- R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1	18		18		
- R1-8 Eléments financiers de l'entreprise	12		12		
- R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	12	6	6		
- SAE1-1 Marketing : positionnement d'une offre simple	24		24		
- UE 21					12
- Portfolio	6			6	
- R2-10 Gestion et conduite de projet	10.5		10.5		
- R2-11 Langue A Anglais du commerce 2	24		9	15	
- R2-12 Langue B du commerce 2	21		21		
- R2-13 Ressources et culture numériques 2	18		18		
- R2-14 Expression, Communication et Culture 2	24		24		

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- R2-15 Projet Personnel et Professionnel 2	12		6	6	
- R2-1 Marketing mix 1	21.0	10.5	10.5		
- R2-4 Etudes Marketing 2	21.0	10.5	10.5		
- R2-5 Relations contractuelles commerciales	21.0	10.5	10.5		
- R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2	24		24		
- R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple	21.0	10.5	10.5		
- R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution	19	9	10		
- SAE2-1 Marketing : marketing mix	15		15		
- SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC	10.5		10.5		
- Stage BUT1 S2	15			15	
COMPÉTENCE 2 VENTE - NIVEAU 1					**19**
- UE 12					10
- Portfolio					
- R1-10 Initiation à la conduite de projet					
- R1-11 Langue A Anglais du commerce 1					
- R1-12 Langue B du commerce 1					
- R1-13 Ressources et culture numériques 1					
- R1-14 Expression, Communication et Culture 1					
- R1-15 Projet Personnel et Professionnel 1					
- R1-2 Fondamentaux de la vente	24	3	21		
- R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1					
- R1-8 Eléments financiers de l'entreprise					
- SAE1-2 Vente : démarche de prospection	24		24		
- UE 22					9
- Portfolio					
- R2-10 Gestion et conduite de projet					
- R2-11 Langue A Anglais du commerce 2					
- R2-12 Langue B du commerce 2					
- R2-13 Ressources et culture numériques 2					
- R2-14 Expression, Communication et Culture 2					
- R2-15 Projet Personnel et Professionnel 2					
- R2-2 Prospection et négociation	23	3	20		
- R2-5 Relations contractuelles commerciales					
- R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2					
- R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple					
- R2-9 Psychologie sociale	18	9	9		
- SAE2-2 Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	15		15		
- SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					
- Stage BUT1 S2					

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
COMPÉTENCE 3 COMMUNICATION COMMERCIALE - NIVEAU 1					**19**
- UE 13					10
- Portfolio					
- R1-10 Initiation à la conduite de projet					
- R1-11 Langue A Anglais du commerce 1					
- R1-12 Langue B du commerce 1					
- R1-13 Ressources et culture numériques 1					
- R1-14 Expression, Communication et Culture 1					
- R1-15 Projet Personnel et Professionnel 1					
- R1-3 Fondamentaux de la communication commerciale	21.0	10.5	10.5		
- R1-4 Etudes Marketing 1					
- R1-6 Environnement juridique de l'entreprise					
- R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1					
- SAE1-3 Communication Commerciale	24		24		
- UE 23					9
- Portfolio					
- R2-10 Gestion et conduite de projet					
- R2-11 Langue A Anglais du commerce 2					
- R2-12 Langue B du commerce 2					
- R2-13 Ressources et culture numériques 2					
- R2-14 Expression, Communication et Culture 2					
- R2-15 Projet Personnel et Professionnel 2					
- R2-3 Moyens de la Communication Commerciale	21.0	10.5	10.5		
- R2-5 Relations contractuelles commerciales					
- R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2					
- R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple					
- R2-9 Psychologie sociale					
- SAE2-3 Communication commerciale : élaboration d'un plan de	15		15		
- SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					
- Stage BUT1 S2					

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS OPTIONNEL BUT 2 SEMESTRE 3					
BONUS OPTIONNEL BUT 2 SEMESTRE 4					
COMPÉTENCE 1 MARKETING - NIVEAU 2					**12**
- UE 31					6
- Portfolio	15			15	
- R3-10 Anglais appliqué au commerce 3	18		9	9	
- R3-11 LV B appliquée au commerce 3	15		15		

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- R3-12 Ressources et culture numériques 3	18		18		
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3	15		15		
- R3-14 Projet Personnel et Professionnel 3	12		6	6	
- R3-1 Marketing Mix 2	20.5	10	10.5		
- R3-4 Etudes Marketing 3	15	6	9		
- R3-5 Environnement économique international	15	6	9		
- R3-6 Droit des activités commerciales 1	15	6	9		
- R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3	15		15		
- R3-8 Tableau de bord commercial	15	6	9		
- R3-9 Psychologie sociale du travail	15	6	9		
- SAE3-1 Pilotage d'un projet en déployant les TC	25		25		
- SAE3-2 Démarche de création d'entreprise à l'international	25		25		
- UE 41					6
- Portfolio	12			12	
- R4-1 Stratégie marketing	12	6	6		
- R4-4 Droit du travail	12	6	6		
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4	13		13		
- R4-6 LV B appliquée au commerce 4	13		13		
- R4-7 Expression, communication, culture 4	13		13		
- R4-8 Projet Personnel et Professionnel 4	7		7		
- SAE4-1 Evaluation de la performance du projet	25		25		
- SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation	25		25		
- Stage BUT2					
COMPÉTENCE 2 VENTE - NIVEAU 2					**12**
- UE 32					6
- Portfolio					
- R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					
- R3-11 LV B appliquée au commerce 3					
- R3-12 Ressources et culture numériques 3					
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
- R3-14 Projet Personnel et Professionnel 3					
- R3-2 Entretien de vente	18	3	15		
- R3-6 Droit des activités commerciales 1					
- R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3					
- R3-8 Tableau de bord commercial					
- SAE3-1 Pilotage d'un projet en déployant les TC					
- SAE3-2 Démarche de création d'entreprise à l'international					
- UE 42					6
- Portfolio					

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- R4-2 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	13.5	3	10.5		
- R4-4 Droit du travail					
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
- R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
- R4-7 Expression, communication, culture 4					
- R4-8 Projet Personnel et Professionnel 4					
- SAE4-1 Evaluation de la performance du projet					
- SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					
- Stage BUT2					
COMPÉTENCE 3 COMMUNICATION COMMERCIALE - NIVEAU 2					**12**
- UE 33					6
- Portfolio					
- R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					
- R3-11 LV B appliquée au commerce 3					
- R3-12 Ressources et culture numériques 3					
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
- R3-14 Projet Personnel et Professionnel 3					
- R3-3 Principes de la communication digitale	22.5	10.5	12		
- R3-6 Droit des activités commerciales 1					
- R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3					
- R3-8 Tableau de bord commercial					
- SAE3-1 Pilotage d'un projet en déployant les TC					
- SAE3-2 Démarche de création d'entreprise à l'international					
- UE 43					6
- Portfolio					
- R4-3 Conception d'une campagne de communication	15	6	9		
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
- R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
- R4-7 Expression, communication, culture 4					
- R4-8 Projet Personnel et Professionnel 4					
- SAE4-1 Evaluation de la performance du projet					
- SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					
- Stage BUT2					
COMPÉTENCE 4 STRATÉGIE À L'INTERNATIONAL - NIVEAU 1					**12**
- UE 34					6
- Portfolio					
- R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					
- R3-11 LV B appliquée au commerce 3					

VETMIROIR (POUR ANNEXE)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- R3-12 Ressources et culture numériques 3					
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
- R3-14 Projet Personnel et Professionnel 3					
- R3-15 Stratégie et veille à l'international	18	6	12		
- R3-5 Environnement économique international					
- SAE3-2 Démarche de création d'entreprise à l'international					
- SAE3-3 Etude/sélection marchés à étranger pr déployer offre	25		25		
- UE 44					6
- Portfolio					
- R4-11 Management interculturel	12	6	6		
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
- R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
- R4-7 Expression, communication, culture 4					
- R4-8 Projet Personnel et Professionnel 4					
- R4-9 Stratégie achats	12	6	6		
- SAE4-3 Développement de l'offre à l'international	21		21		
- Stage BUT2					
COMPÉTENCE 5 OPÉRATIONS À L'INTERNATIONAL - NIVEAU 1					**12**
- UE 35					6
- Portfolio					
- R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					
- R3-11 LV B appliquée au commerce 3					
- R3-12 Ressources et culture numériques 3					
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
- R3-14 Projet Personnel et Professionnel 3					
- R3-16 Marketing et vente à l'international	18	6	12		
- R3-8 Tableau de bord commercial					
- SAE3-2 Démarche de création d'entreprise à l'international					
- SAE3-3 Etude/sélection marchés à étranger pr déployer offre					
- UE 45					6
- Portfolio					
- R4-10 Techniques du commerce international 1	21	9	12		
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
- R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
- R4-7 Expression, communication, culture 4					
- R4-8 Projet Personnel et Professionnel 4					
- SAE4-3 Développement de l'offre à l'international					
- Stage BUT2					