

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (CREIL) BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (BUT2)

Références & certifications

Autres informations

Les objectifs de la formation BUT TC et de ses 5 spécialités proposées :

Le BUT TC a pour vocation de former des techniciens supérieurs spécialisés susceptibles de s'intégrer tant dans des entreprises industrielles, commerciales que des administrations ou associations.

A l'issue d'une première année plus généraliste, l'apprenant devra choisir entre plusieurs spécialités :

- Marketing digital, E-business & entrepreneuriat (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale, et sur le campus de Creil : en formation initiale ou en alternance)
- Business international : achat et vente (NB : parcours non proposé à l'IUT de l'Oise)
- Business développement et management de la relation client (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale ou en alternance, et sur le campus de Creil : en alternance)
- Marketing et management du point de vente (parcours proposé sur le campus de Beauvais, en formation initiale)
- Stratégie de marque et événementiel (parcours proposé sur le campus de Creil, en formation initiale)

Programme

VETMIROIR BUT 1 TC CREIL	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
COMPÉTENCE 1 MARKETING - NIVEAU 1					
- UE 11					11
- Portfolio S1	10		10		
- R1-11 Langue A : anglais du commerce 1	108		36	72	
- R1-12 LVB du commerce 1	108		36	72	
- R1-13 Ressources et culture numériques 1	117		27	90	
- R1-14 Expression, Communication et Culture 1	102		42	60	
- R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1	63		27	36	
- R1-1 Fondamentaux du marketing	40	12	28		
- R1-4 Etudes marketing 1	60		60		
- R1-5 Environnement économique de l'entreprise	48	6	42		
- R1-6 Environnement juridique de l'entreprise	60		60		
- R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1	108	6	42	60	
- R1-8 Eléments financiers de l'entreprise	48	6	42		
- R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	34	4	30		
- SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché	75.0	37.5	37.5		
- UE 21					11
- Stage S2					
- Portfolio S2	10		10		
- R2-10 Gestion et conduite de projet	42		18	24	

Domaine

Droit, Économie, Gestion

Modalités de formation

Formation initiale
Formation continue

Lieu(x) de formation

Institut Universitaire de Technologie de l'Oise (site de Creil)

Candidature

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

Formation continue

Demander une étude personnalisée de financement : <https://www.u-picardie.fr/sfcu/node/financement>

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

VETMIROIR BUT 1 TC CREIL	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2	105		45	60	
- R2-12 Langue B du commerce 2	105		45	60	
- R2-13 Ressources et culture numériques 2	90		30	60	
- R2-14 Expression, Communication et Culture 2	105		45	60	
- R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2	48		12	36	
- R2-1 Marketing mix 1	60	6	42	12	
- R2-4 Etudes marketing 2	90		30	60	
- R2-5 Relations contractuelles commerciales	48	6	42		
- R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2	99	6	57	36	
- R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple	84		36	48	
- R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution	33	6	27		
- SAE2-1 Marketing : marketing mix	75.0	37.5	37.5		
- SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC	75.0	37.5	37.5		
COMPÉTENCE 2 VENTE - NIVEAU 1					
- UE 12					11
- Portfolio S1					
- R1-10 Initiation à la conduite de projet	48		24	24	
- R1-13 Ressources et culture numériques 1					
- R1-14 Expression, Communication et Culture 1					
- R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					
- R1-2 Fondamentaux de la vente	140		20	120	
- R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1					
- R1-8 Eléments financiers de l'entreprise					
- SAE1-2 Vente - Démarche de prospection	75.0	37.5	37.5		
- UE 22					11
- Stage S2					
- Portfolio S2					
- 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 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					
- R2-2 Prospection et négociation	111		39	72	
- 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	72		48	24	
- SAE2-2 Vente - Initiation au jeu de rôle de négociation	75.0	37.5	37.5		
- SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					

VETMIROIR BUT 1 TC CREIL	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
COMPÉTENCE 3 COMMUNICATION COMMERCIALE - NIVEAU 1					
- UE 13					8
- Portfolio S1					
- R1-10 Initiation à la conduite de projet					
- R1-11 Langue A : anglais du commerce 1					
- R1-12 LVB du commerce 1					
- R1-13 Ressources et culture numériques 1					
- R1-14 Expression, Communication et Culture 1					
- R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					
- R1-3 Fondamentaux de la communication commerciale	60		60		
- R1-4 Etudes marketing 1					
- R1-6 Environnement juridique de l'entreprise					
- SAE1-3 Com com - Création d'un support Print	75.0	37.5	37.5		
- UE 23					8
- Stage S2					
- Portfolio S2					
- 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 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					
- R2-3 Moyens de la communication commerciale	48	6	42		
- 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 Com com : élaboration d'un plan de communication	75.0	37.5	37.5		
- SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					
VETM BUT 2 TC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT MGMT RELATION CLIENT	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
COMPÉTENCE 1 MARKETING - NIVEAU 2					
- UE 31					7
- Portfolio S3	20		20		
- R3-10 Anglais appliqué au commerce 3	50		18	32	
- R3-11 LV B appliquée au commerce 3	48		16	32	
- R3-12 Ressources et culture numériques 3	52		28	24	
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3	42		18	24	
- R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3	28		12	16	
- R3-1 Marketing Mix 2	37	3	34		
- R3-4 Etudes Marketing 3	42		18	24	
- R3-5 Environnement économique international	26	4	22		

VETM BUT 2 TC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT MGMT RELATION CLIENT	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- R3-6 Droit des activités commerciales 1	30		30		
- R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3	34	4	14	16	
- R3-8 Tableau de bord commercial	30		30		
- R3-9 Psychologie sociale du travail	32		16	16	
- SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC	42	6	20	16	
- SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	75.0	37.5	37.5		
- UE 41					6
- Portfolio S4	40		20	20	
- R4-1 Stratégie marketing	24	6	18		
- R4-4 Droit du travail	20		20		
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4	46		14	32	
- R4-6 LV B appliquée au commerce 4	46		14	32	
- R4-7 Expression, communication, culture 4	42		18	24	
- SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant	38		22	16	
- SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation	40		20	20	
- Stage BUT2					
COMPÉTENCE 2 VENTE - NIVEAU 2					
- UE 32					7
- Portfolio S3					
- 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 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3					
- R3-2 Entretien de vente	60		20	40	
- R3-6 Droit des activités commerciales 1					
- R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3					
- R3-8 Tableau de bord commercial					
- SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
- SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					
- UE 42					6
- Portfolio S4					
- R4-2 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	46		14	32	
- 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					
- SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant					
- SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					
- Stage BUT2					
COMPÉTENCE 3 COMMUNICATION COMMERCIALE - NIVEAU 2					

VETM BUT 2 TC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT MGMT RELATION CLIENT	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- UE 33					8
- Portfolio S3					
- 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 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3					
- R3-3 Principes de la communication digitale	40		40		
- R3-6 Droit des activités commerciales 1					
- R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3					
- R3-8 Tableau de bord commercial					
- SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
- SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					
- UE 43					6
- Portfolio S4					
- R4-3 Conception d'une campagne de communication	30		30		
- 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					
- SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant					
- SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					
- Stage BUT2					
COMPÉTENCE 4 BUSINESS DÉVELOPPEMENT - NIVEAU 1					
- UE 34					4
- Portfolio S3					
- R3-12 Ressources et culture numériques 3					
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
- R3-15 Marketing B2B	12		12		
- SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
- SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					
- SAE3-3 Développement d'une expertise commerciale	75.0	37.5	37.5		
- UE 44					6
- Portfolio S4					
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
- R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
- R4-7 Expression, communication, culture 4					
- R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4	10		10		
- R4-9 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	20		20		
- SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel	75.0	37.5	37.5		
- Stage BUT2					

VETM BUT 2 TC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT MGMT RELATION CLIENT	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
COMPÉTENCE 5 RELATION CLIENT - NIVEAU 1					
- UE 35					4
- Portfolio S3					
- R3-12 Ressources et culture numériques 3					
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
- R3-16 Fondamentaux de la relation client					
- SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
- SAE3-2 Démarche de création ou de reprise d'entreprise					
- SAE3-3 Développement d'une expertise commerciale					
- UE 45					6
- Portfolio S4					
- R4-10 Relation client omnicanale					
- R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
- R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
- R4-7 Expression, communication, culture 4					
- R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4					
- SAE4-3 Elaboration plan d'actions commercial et relationnel					
- Stage BUT2					