

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-](https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/)

[picardie.fr/formation/candidater-s-](https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/)

[inscrire/](https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/)

Formation continue

Demander une étude personnalisée de financement : [https://www.u-](https://www.u-picardie.fr/sfcu/node/financement)

[picardie.fr/sfcu/node/financement](https://www.u-picardie.fr/sfcu/node/financement)

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

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (CREIL) STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÈNEMENTIEL (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	
- R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2	105		45	60	

VETMIROIR BUT 1 TC CREIL	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- 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 - STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL	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 - STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL	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 création entreprise ds événementiel ou commu	30	10	10	10	
- 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 création entreprise ds événementiel ou commu					
- 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 - STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL	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 création entreprise ds événementiel ou commu					
- 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 BRANDING - NIVEAU 1					
- UE 34					4
- Portfolio S3					
- R3-12 Ressources et culture numériques 3					
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
- R3-15 Marketing de l'événementiel 1	30	10	10	10	
- SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
- SAE3-2 Démarche création entreprise ds événementiel ou commu					
- SAE3-3 Création d'un événement comme outil de branding	30	10	10	10	
- 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 Relations publiques et relations presse	15		15		
- SAE4-3 Organisation d'un événement comme outil de branding	75.0		37.5	37.5	
- Stage BUT2					
COMPÉTENCE 5 ÉVÉNEMENTIEL - NIVEAU 1					

VETM BUT 2 TC - STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- UE 35					4
- Portfolio S3					
- R3-12 Ressources et culture numériques 3					
- R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
- R3-16 Fondamentaux de la communication de marque	19		11	8	
- SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
- SAE3-2 Démarche création entreprise ds événementiel ou commu					
- SAE3-3 Création d'un événement comme outil de branding					
- UE 45					6
- Portfolio S4					
- R4-10 Organisation et logistique 1	30	10	10	10	
- R4-11 Gestion commerciale 1	30	10	10	10	
- 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 Organisation d'un événement comme outil de branding					
- Stage BUT2					