# Marketing et management du point de vente (BUT 2 - BUT 3)

## Techniques de commercialisation

### Autres informations (FI)

**Les objectifs de la formation BUT TC et des 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 parcours pour réaliser la 2ème et 3ème année du BUT TC :**

**- Marketing digital, E-business & entreprenariat (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)**

### Programmes

### Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

### Informations pratiques

**Lieux de la formation**
Institut Universitaire de Technologie de l'Oise (site de Beauvais)

### Plus d'informations

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

54 bd Saint-André
60000 Beauvais
France

https://iut-oise.u-picardie.fr/

| (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 | | | | | 11 |
| Portfolio S1 | 6 | | 3 | 3 | |
| R1-11 Langue A : anglais du commerce 1 | 18 | | 10 | 8 | |
| R1-12 LVB du commerce 1 | 18 | | 10 | 8 | |
| R1-13 Ressources et culture numériques 1 | 24 | | 24 | | |
| R1-14 Expression, Communication et Culture 1 | 22 | | 16 | 6 | |
| R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1 | 12 | | 6 | 6 | |
| R1-1 Fondamentaux du marketing | 32 | 10 | 22 | | |
| R1-4 Etudes marketing 1 | 18 | 6 | 12 | | |
| R1-5 Environnement économique de l'entreprise | 22 | 8 | 14 | | |
| R1-6 Environnement juridique de l'entreprise | 22 | 8 | 14 | | |
| R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 | 20 | 8 | 12 | | |
| R1-8 Eléments financiers de l'entreprise | 16 | 6 | 10 | | |
| R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché | 18 | 6 | 12 | | |
| SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché | 18 | | 18 | | |
| UE 21 | | | | | 11 |
| Stage S2 | 3 | | 3 | | |
| Portfolio S2 | 6 | | 6 | | |
| R2-10 Gestion et conduite de projet | 10 | | 10 | | |
| R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 | 20 | | 12 | 8 | |
| R2-12 Langue B du commerce 2 | 20 | | 12 | 8 | |
| R2-13 Ressources et culture numériques 2 | 18 | | 10 | 8 | |
| R2-14 Expression, Communication et Culture 2 | 20 | | 12 | 8 | |
| R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 | 6 | | 6 | | |
| R2-1 Marketing mix 1 | 20 | 8 | 12 | | |
| R2-4 Etudes marketing 2 | 18 | 6 | 12 | | |
| R2-5 Relations contractuelles commerciales | 20 | 8 | 12 | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2 | 20 | 6 | 10 | 4 | |
| R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple | 20 | 8 | 12 | | |
| R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution | 16 | 6 | 10 | | |
| SAE2-1 Marketing : marketing mix | 20 | | 20 | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | 8 | | 8 | | |
| Compétence 2 Vente - Niveau 1 | | | | | 22 |
| UE 12 | | | | | 11 |
| Portfolio S1 | | | | | |
| R1-10 Initiation à la conduite de projet | 10 | | 10 | | |
| 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 | 22 | | 22 | | |
| R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 | | | | | |
| R1-8 Eléments financiers de l'entreprise | | | | | |
| SAE1-2 Vente - Démarche de prospection | 18 | | 18 | | |
| 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 | 22 | | 22 | | |
| 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 | | 18 | | |
| SAE2-2 Vente - Initiation au jeu de rôle de négociation | 20 | | 20 | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 1 | | | | | 16 |
| 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 | 22 | 6 | 16 | | |
| R1-4 Etudes marketing 1 | | | | | |
| R1-6 Environnement juridique de l'entreprise | | | | | |
| SAE1-3 Com com - Création d'un support Print | 18 | | 18 | | |
| 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 | 26 | 8 | 18 | | |
| 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 | 20 | | 20 | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | | | | | |

| (pour annexe) | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|---|---|---|---|---|---|
| Compétence 1 Marketing - Niveau 2 | | | | | 13 |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| UE 31 | | | | | 7 |
| Portfolio S3 | 8 | | 8 | | |
| R3-10 Anglais appliqué au commerce 3 | 14 | | 7 | 7 | |
| R3-11 LV B appliquée au commerce 3 | 14 | | 7 | 7 | |
| R3-12 Ressources et culture numériques 3 | 18 | | 18 | | |
| R3-13 Expression, Communication, Culture 3 | 14 | | 14 | | |
| R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3 | 6 | | 6 | | |
| R3-1 Marketing Mix 2 | 20 | 8 | 12 | | |
| R3-4 Etudes Marketing 3 | 18 | 8 | 10 | | |
| R3-5 Environnement économique international | 18 | 8 | 10 | | |
| R3-6 Droit des activités commerciales 1 | 16 | 6 | 10 | | |
| R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3 | 14 | 4 | 10 | | |
| R3-8 Tableau de bord commercial | 15 | 5 | 10 | | |
| R3-9 Psychologie sociale du travail | 12 | | 12 | | |
| SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC | 14 | | 14 | | |
| SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente | 34 | | 34 | | |
| UE 41 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | 6 | | 6 | | |
| R4-1 Stratégie marketing | 18 | 8 | 10 | | |
| R4-4 Droit du travail | 10 | | 10 | | |
| R4-5 Anglais appliqué au commerce 4 | 12 | | 9 | 3 | |
| R4-6 LV B appliquée au commerce 4 | 12 | | 9 | 3 | |
| R4-7 Expression, communication, culture 4 | 14 | | 14 | | |
| SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant | 10 | | 10 | | |
| SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation | 20 | | 20 | | |
| Stage | 6 | | 6 | | |
| Compétence 2 Vente - Niveau 2 | | | | | 13 |
| 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 | 20 | | 20 | | |
| 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 d'ouverture d'un point de vente | | | | | |
| UE 42 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | | | | | |
| R4-2 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur | 14 | | 14 | | |
| 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 | | | | | |
| Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 2 | | | | | 14 |
| 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 | 20 | 6 | 14 | | |
| 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 d'ouverture d'un point de vente | | | | | |
| UE 43 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | | | | | |
| R4-3 Conception d'une campagne de communication | 18 | 6 | 12 | | |
| 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 | | | | | |
| Compétence 4 Management - Niveau 1 | | | | | 10 |
| UE 34 | | | | | 4 |
| Portfolio S3 | | | | | |
| R3-12 Ressources et culture numériques 3 | | | | | |
| R3-13 Expression, Communication, Culture 3 | | | | | |
| R3-15 Management de la performance du point de vente | 14 | | 14 | | |
| SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC | | | | | |
| SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente | | | | | |
| SAE3-3 Analyse PDV ou rayon dans environ concurrentiel | 30 | | 30 | | |
| UE 44 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | | | | | |
| R4-10 Management des équipes 1 | 14 | | 14 | | |
| 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 | 4 | | 4 | | |
| SAE4-3 Propositions d'amélioration du fonctionnement du PDV | 24 | | 24 | | |
| Stage | | | | | |
| Compétence 5 Retail marketing - Niveau 1 | | | | | 10 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| UE 35 | | | | | 4 |
| Portfolio S3 | | | | | |
| R3-12 Ressources et culture numériques 3 | | | | | |
| R3-13 Expression, Communication, Culture 3 | | | | | |
| R3-16 Marketing du point de vente | 14 | | 14 | | |
| SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC | | | | | |
| SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente | | | | | |
| SAE3-3 Analyse PDV ou rayon dans environ concurrentiel | | | | | |
| UE 45 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | | | | | |
| R4-11 GRC | 14 | | 14 | | |
| 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 | | | | | |
| R4-9 Merchandising | 14 | | 14 | | |
| SAE4-3 Propositions d'amélioration du fonctionnement du PDV | | | | | |
| Stage | | | | | |

| (pour annexe) | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|---|---|---|---|---|---|
| Compétence 1 Marketing - Niveau 3 | | | | | 13 |
| UE 51 | | | | | 8 |
| Portfolio | 6 | | 6 | | |
| R5-1 Stratégie d'entreprise 1 | 22 | 10 | 12 | | |
| R5-3 Financement et régulation de l'économie | 22 | 10 | 12 | | |
| R5-4 Droit des activités commerciales 2 | 18 | 6 | 12 | | |
| R5-5 Analyse financière | 16 | 4 | 12 | | |
| R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 | 14 | | 8 | 6 | |
| R5-7 LV B appliquée au commerce 5 | 14 | | 8 | 6 | |
| R5-8 Expression, Communication, Culture 5 | 20 | | 20 | | |
| R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 | 10 | | 10 | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente | 75 | | 75 | | |
| UE 61 | | | | | 5 |
| Portfolio | 16 | | 16 | | |
| R6-1 Stratégie d'entreprise 2 | 20 | 8 | 12 | | |
| Stage BUT3 | 15 | | 15 | | |
| Compétence 2 Vente - Niveau 3 | | | | | 13 |
| UE 52 | | | | | 8 |
| Portfolio | | | | | |
| R5-2 Négocier dans des contextes spécifiques 1 | 18 | | 18 | | |
| R5-4 Droit des activités commerciales 2 | | | | | |
| R5-5 Analyse financière | | | | | |
| R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 | | | | | |
| R5-7 LV B appliquée au commerce 5 | | | | | |
| R5-8 Expression, Communication, Culture 5 | | | | | |
| R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 | | | | | |
| SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente | | | | | |
| UE 62 | | | | | 5 |
| Portfolio | | | | | |
| R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 | 16 | | 16 | | |
| Stage BUT3 | | | | | |
| Compétence 4 Management - Niveau 2 | | | | | 17 |
| UE 54 | | | | | 7 |
| Portfolio | | | | | |
| R5-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de vente | 14 | | 14 | | |
| R5-12 Management d'équipe 2 | 14 | | 14 | | |
| R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 | | | | | |
| R5-7 LV B appliquée au commerce 5 | | | | | |
| R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 | | | | | |
| SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente | | | | | |
| UE 64 | | | | | 10 |
| Portfolio | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris | 14 | | 14 | | |
| Stage BUT3 | | | | | |
| Compétence 5 Retail marketing - Niveau 2 | | | | | 17 |
| UE 55 | | | | | 7 |
| Portfolio | | | | | |
| R5-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de vente | | | | | |
| R5-11 Parcours expérience client | 26 | | 26 | | |
| R5-13 Supply chain | 16 | | 16 | | |
| R5-14 Droit de la distribution | 18 | | 18 | | |
| R5-15 Trade marketing | 18 | | 18 | | |
| R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 | | | | | |
| R5-7 LV B appliquée au commerce 5 | | | | | |
| R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 | | | | | |
| SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente | | | | | |
| UE 65 | | | | | 10 |
| Portfolio | | | | | |
| R6-4 Prise de décision-pilotage | 20 | | 20 | | |
| Stage BUT3 | | | | | |

**A savoir**

**Niveau d'entrée :** Niveau III (BTS, DUT)

**Niveau de sortie :** Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)

Le 26/11/2026