

Marketing et management du point de vente

Techniques de commercialisation (Beauvais)

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/>

| 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 | | | | | 11 |
| Portfolio S1 | 6 | | 3 | 3 | |
| R1-11 Langue A : anglais du commerce 1 | 20 | | 10 | 10 | |
| R1-12 LVB du commerce 1 | 20 | | 10 | 10 | |
| 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 | 16 | | 6 | 10 | |
| R1-1 Fondamentaux du marketing | 39 | 14 | 25 | | |
| R1-4 Etudes marketing 1 | 18 | 6 | 12 | | |
| R1-5 Environnement économique de l'entreprise | 24 | 10 | 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 | 24 | | 14 | 10 | |
| R2-12 Langue B du commerce 2 | 24 | | 14 | 10 | |
| R2-13 Ressources et culture numériques 2 | 18 | | 10 | 8 | |
| R2-14 Expression, Communication et Culture 2 | 22 | | 12 | 10 | |
| R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 | 10 | | 10 | | |
| R2-1 Marketing mix 1 | 24 | 10 | 14 | | |
| R2-4 Etudes marketing 2 | 18 | 6 | 12 | | |
| R2-5 Relations contractuelles commerciales | 20 | 8 | 12 | | |
| R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2 | 22 | 8 | 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 | 24 | | 24 | | |
| 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 | 26 | | 18 | 8 | |
| 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 | | | | | |
| RI-10 Initiation à la conduite de projet | | | | | |
| RI-11 Langue A : anglais du commerce 1 | | | | | |
| RI-12 LVB du commerce 1 | | | | | |
| RI-13 Ressources et culture numériques 1 | | | | | |
| RI-14 Expression, Communication et Culture 1 | | | | | |
| RI-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1 | | | | | |
| RI-3 Fondamentaux de la communication commerciale | 22 | 6 | 16 | | |
| RI-4 Etudes marketing 1 | | | | | |
| RI-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 | | | | | |

| VETMiroir (pour annexe) | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|-----------------------------------|----------------|----|----|----|------|
| Compétence 1 Marketing – Niveau 2 | | | | | 13 |
| UE 31 | | | | | 7 |
| Portfolio S3 | 10 | | 10 | | |

| | | | | | |
|------------------------------------------------------------|----|----|----|---|----|
| R3-10 Anglais appliqué au commerce 3 | 15 | | 8 | 7 | |
| R3-11 LV B appliquée au commerce 3 | 15 | | 8 | 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 | 10 | | 10 | | |
| R3-1 Marketing Mix 2 | 22 | 10 | 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 | 20 | | 20 | | |
| SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente | 40 | | 40 | | |
| UE 41 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | 10 | | 10 | | |
| R4-1 Stratégie marketing | 18 | 8 | 10 | | |
| R4-4 Droit du travail | 10 | | 10 | | |
| R4-5 Anglais appliqué au commerce 4 | 13 | | 10 | 3 | |
| R4-6 LV B appliquée au commerce 4 | 13 | | 10 | 3 | |
| R4-7 Expression, communication, culture 4 | 14 | | 14 | | |
| SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant | 14 | | 14 | | |
| 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 appliquéd 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 appliquéd 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 | 15 | | 15 | | |
| 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 | 5 | | 5 | | |
| SAE4-3 Propositions d'amélioration du fonctionnement du PDV | 25 | | 25 | | |
| 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 | 15 | | 15 | | |
| 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 | 15 | | 15 | | |
| SAE4-3 Propositions d'amélioration du fonctionnement du PDV | | | | | |
| Stage | | | | | |

| VETMiroir (pour annexe) | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|----------------------------------------------|----------------|----|----|----|------|
| Compétence 1 Marketing - Niveau 3 | | | | | 13 |
| UE 51 | | | | | 8 |
| Portfolio | 16 | | 16 | | |
| 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 | 84 | | 84 | | |
| UE 61 | | | | | 5 |

| | | | | | |
|--------------------------------------------------------------|----|---|----|--|----|
| Portfolio | 20 | | 20 | | |
| R6-1 Stratégie d'entreprise 2 | 18 | 8 | 10 | | |
| Stage BUT3 | 20 | | 20 | | |
| Compétence 2 Vente – Niveau 3 | | | | | 13 |
| UE 52 | | | | | 8 |
| Portfolio | | | | | |
| R5-2 Négocier dans des contextes spécifiques 1 | 20 | | 20 | | |
| R5-4 Droit des activités commerciales 2 | | | | | |
| R5-5 Analyse financière | | | | | |
| R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 | | | | | |
| R5-7 LV B appliqu  e 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 | 15 | | 15 | | |
| Stage BUT3 | | | | | |
| Compétence 4 Management – Niveau 2 | | | | | 17 |
| UE 54 | | | | | 7 |
| Portfolio | | | | | |
| R5-10 RCN appliqu  es au marketing et mgmt du point de vente | 15 | | 15 | | |
| R5-12 Management d'équipe 2 | 14 | | 14 | | |
| R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 | | | | | |
| R5-7 LV B appliqu  e 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 | 12 | | 12 | | |
| 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 | 28 | | 28 | | |
| 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 III (BTS, DUT)

Niveau d'entrée :

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

Le 01/02/2026