

## B.U.T. Techniques de commercialisation (Périgueux)

Compétences		Niveau de compétences
UE 1.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une offre commerciale simple
UE 1.2	Vendre une offre commerciale	Pour préparer un l'entretien de vente
UE 1.3	Communiquer une offre commerciale	Pour structurer un plan de communication

SAÉ 1.01 - Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	4,5			1,5
SAÉ 1.02 - Vente : démarche de prospection		4,5		1,5
SAÉ 1.03 - Communication commerciale : création d'un support 'print'			4	1

## Semestre 1

R1.01 - Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	2,5																	
R1.02 - Fondamentaux de la vente		3																
R1.03 - Fondamentaux de la communication commerciale			2	0,5														
R1.04 - Etudes marketing - 1	0,5																	
R1.05 - Environnement économique de l'entreprise	1																	
R1.06 - Environnement juridique de l'entreprise	0,5																	
R1.07 - Techniques quantitatives et représentations - 1	0,5																	
R1.08 - Eléments financiers de l'entreprise	0,5																	
R1.09 - Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	1																	
R1.10 - Initiation à la conduite de projet		0,5																
R1.11 - Langue A Anglais du commerce - 1	0,5																	
R1.12 - Langue B du commerce - 1	0,5																	
R1.13 - Ressources et culture numériques - 1	0,5																	
R1.14 - Expression, communication et culture 1	0,5																	
R1.15 - Projet personnel professionnel - 1	0,5																	

Total des coefficients	15																	
ECTS	11																	
rapport SAE/UE	0,40																	
Total AOP	1,5																	

41,5 30

4





## B.U.T. Techniques de commercialisation (Périgueux)

### Semestre 4

Compétences		Niveau de compétences
UE 4.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante
UE 4.2	Vendre une offre commerciale	Pour préparer un entretien de vente simple
UE 4.3	Communiquer une offre commerciale	Pour élaborer un plan de communication
UE 4.4	Elaborer l'identité d'une marque	Pour déployer l'image d'une marque
UE 4.5	Manager un projet événementiel	Pour élaborer un évènement simple

SAE 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation	SAE 4.SME.03 - Organisation d'un évènement comme outil de branding	STAGE.SME - StageSME	PORTFOLIO - Portfolio - S4	SAE - AOP
1	1		1,5	0,5	1
1	1		1,5	0,5	1
1	1		1,5	0,5	1
		2	2	1	1
		2	2	1	1

## Parcours Stratégie de marque et événementiel

R4.01 - Stratégie marketing	R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	R4.03 - Conception d'une campagne de communication	R4.04 - Droit du travail	R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	R4.07 - Expression, communication, culture - 4	R4.08 - PPP - 4	R4.SME.09 - Relations publiques et relations presse	R4.SME.10 - Organisation et logistique - 1	R4.SME.11 - Gestion commerciale - 1
3			0,5	0,5	0,5	0,5				1
	3		0,5	0,5	0,5	0,5				
		3	0,5	0,5	0,5	0,5				
				0,5	0,5	0,5	0,5	2,5		
				0,5	0,5	0,5	0,5		1,75	1,75

Total des coefficients	10	6	0,40	1
ECTS	10	6	0,40	1
rapport SAE/UE	10,5	6	0,48	1
Total AOP	11,5	6	0,43	1

## B.U.T. Techniques de commercialisation (Périgueux)

### Semestre 5

### Parcours Stratégie de marque et événementiel

Compétences		Niveau de compétences		SAE 5.SME.01 - Projet de communication événementielle	R5.01 - Stratégie d'entreprise - 1	R5.02 - Négocier dans des contextes spécifiques - 1	R5.03 - Financement et régulation de l'économie	R5.04 - Droit des activités commerciales - 2	R5.05 - Analyse financière	R5.06 - Anglais appliqué au commerce - 5	R5.07 - LV B appliquée au commerce - 5	R5.08 - Expression, communication, culture - 5	R5.09 - PPP - 5	R5.SME.10 - Ressources et culture numériques appliquées à la stratégie de marque et à	R5.SME.11 - Stratégie de développement de marque - 1	R5.SME.12 - Marketing digital de la marque	R5.SME.13 - Gestion commerciale - 2	R5.SME.14 - Organisation et logistique - 2	R5.SME.15 - Conception graphique	R5.SME.16 - Marketing de l'événementiel - 2	Total des coefficients	ECTS	rapport SAE/UE
UE 5.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité		6	3,5		1,5	1	1	1	1	0,5	0,5								16	8	0,38
UE 5.2	Vendre une offre commerciale	Pour mener un vente complexe		6		3,5		1	1	1	1	1	0,5								15	8	0,40
UE 5.4	Elaborer l'identité d'une marque	Pour construire la stratégie de marque		6			0,5			0,5	0,5	0,5	0,5	1	1,5	1,5			2		14,5	7	0,41
UE 5.5	Manager un projet événementiel	Pour élaborer un évènement complexe		6			0,5	0,5	0,5			0,5	0,5	0,5			1,5	2		2	14,5	7	0,41
				24	3,5	3,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2	1,5	1,5	1,5	1,5	2	2	2	60	30	0,40





## B.U.T. Techniques de commercialisation (Périgueux)

## Semestre 4

## Parcours Business développement et management de la relation client

Compétences		Niveau de compétences
UE 4.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante
UE 4.2	Vendre une offre commerciale	Pour préparer un entretien de vente simple
UE 4.3	Communiquer une offre commerciale	Pour élaborer un plan de communication
UE 4.4	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	Pour agir en tant que membre de l'équipe commerciale
UE 4.5	Manager la relation client	Pour agir en tant que membre de l'équipe relation client

SAE 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation	SAE 4.BDMRC.03 - Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	STAGE.BDMRC - StageBDMRC	PORTFOLIO - Portfolio - S4	SAE - AOP
1	1		1,5	0,5	1
1	1		1,5	0,5	1
1	1		1,5	0,5	1
		2	2	1	1
		2	2	1	1

R4.01 - Stratégie marketing	R4.02 - Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	R4.03 - Conception d'une campagne de communication	R4.04 - Droit du travail	R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	R4.07 - Expression, communication, culture - 4	R4.08 - PPP - 4	R4.BDMRC.09 - Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	R4.BDMRC.10 - Relation client omnicanal
3			0,5	0,5	0,5	0,5			
	3		0,5	0,5	0,5	0,5			
		3	0,5	0,5	0,5	0,5			
				0,5	0,5	0,5	0,5	3	
				0,5	0,5	0,5	0,5	3	

Total des coefficients									10	6	0,50	1
ECTS									10	6	0,50	1
rapport SAE/UE									10	6	0,50	1
Total AOP									11,00	6	0,55	1
									11,0	6	0,55	1

52 30 0,519 5





# B.U.T. Techniques de commercialisation (Périgueux)

# Semestre 6

## Parcours Business développement et management de la relation client

Compétences		Niveau de compétences									
UE 6.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité	1,5	1,25	3				5,75	6	0,48
UE 6.2	Vendre une offre commerciale	Pour mener un vente complexe	1,5	1,25		3			5,75	6	0,48
UE 6.4	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	Pour agir en tant que responsable de l'équipe commerciale	4,5	1,25			3,5		9,25	9	0,62
UE 6.5	Manager la relation client	Pour agir en tant que responsable de l'équipe relation client	4,5	1,25			3,5		9,25	9	0,62
			12	5					30	30	0,57
					R6.01 - Stratégie d'entreprise - 2	R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques - 2	R6.BDMRC.03 - Management des comptes-clés (KAM)	R6.BDMRC.04 - Nouveaux comportements des clients	Total des coefficients	ECTS	rapport SAE/UE