DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

BUT Techniques de Commercialisation, Marketing et Management du Point de Vente (Rouen)

BUT Techniques de Commercialisation (Rouen)

ECTS
180 crédits

Durée
3 années

Composante
Institut Universitaire de Technologie de Rouen

Langue(s) d'enseignement
Français

Présentation

Ce parcours débute en 2e année de B.U.T.
La 3e année est labellisée Distrisup Management.

Objectifs

Ce parcours vise à former les étudiants au management de l'espace de vente en axant la formation sur les deux dimensions majeures de l'activité : la fonction d'animation d'équipe d'une part [Manager une équipe commerciale sur un espace de vente], et de pilotage de l'espace de vente d'autre part [Piloter un espace de vente]

Savoir-faire et compétences

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation vise à développer trois compétences essentielles :
• Marketing : Conduire des actions marketing
• Vente : Vendre une offre commerciale
• Communication Commerciale : Communiquer l'offre commerciale

Ce parcours vise à développer deux autres compétences :
• Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente
• Retail Marketing : Piloter un espace de vente

Formation internationale : Formation tournée vers l'international

Les + de la formation

• Le grade de licence est obtenu en 1800 heures d'enseignement (180 ECTS), réparties en 6 semestres et composées de cours magistraux, de travaux dirigés et de travaux pratiques
• une pédagogie innovante par compétences
• une large place à la pratique et aux mises en situations professionnelles : travaux pratiques et projets tutorés en petits groupes
• des périodes en entreprise sous forme de stage ou d'alternance (à partir de la 2e année)
• une équipe pédagogique mixte expérimentée composée d'enseignants universitaires et d'intervenants professionnels

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 15 septembre 2024

• une mobilité internationale facilitée

Accessibilité personnes en situation de handicap

Si vous rencontrez des difficultés liées à une maladie, à un handicap permanent ou passager, l'Espace Handicap, en collaboration avec le Service de santé étudiante et l'association partenaire Handisup, vous aide à et vous accompagne tout au long de votre cursus.

Organisation

Modalités pédagogiques

Les modalités pédagogiques sont adaptées en fonction des compétences et connaissances visées par l'enseignement. Sont notamment mobilisés les cours magistraux (CM), les travaux dirigés (TD) et/ou les travaux pratiques (TP).

Contrôle des connaissances

Contrôle continu

Aménagements particuliers

Aménagement des études possible pour les étudiants à profil particulier

Ouvert en alternance

A partir de la deuxième année

Stages

Stage : Obligatoire

Admission

Conditions d'admission

Accès à niveau bac ou équivalent.

Possibilité d'intégrer via les passerelles directement la 2e ou 3e année pour les étudiants en ré-orientation ou en poursuite d'études.

Modalités d'inscription

Formation initiale : candidature via Parcoursup pour intégrer la 1ère année de B.U.T. ou candidature via e-Candidat pour les passerelles.

Reprises d'études ou VAE : voir le Centre de Formation Continue et par Alternance.

Droits d'inscription

Formation initiale : le coût de la formation est pris en charge par un financement public. Les étudiants s'acquittent uniquement des droits universitaires (les boursiers sont exonérés) et de la Contribution Vie Étudiante et de Campus.

Alternance : prise en charge par un employeur ; sauf la CVEC pour les apprentis.

Formation continue : voir le CFCA

Et après

Poursuites d'études

Masters, écoles de commerce, études à l'étranger.

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 15 septembre 2024

Sortie possible au bout de 2 ans d'études avec l'obtention du diplôme DUT nouvelle formule (validation de 4 semestres) afin d'intégrer, dans le cadre de passerelles, d'autres formations.

Insertion professionnelle

Métiers ciblés : Tous les métiers de la Distribution : Retail manager, manager de rayon, gestionnaire de point de vente…

Infos pratiques

Contacts

Scolarité IUT de Rouen

02 35 14 60 14
scolarite-iutrouen@univ-rouen.fr
rue Lavoisier
76821 Mont-Saint-Aignan Cedex

Secrétariat de département Techniques de Commercialisation

02 32 76 96 29
secretariat-tc-iutrouen@univ-rouen.fr
3, avenue Pasteur
76000 ROUEN

Lieu(x)

Rouen - Pasteur

Campus

Campus Pasteur

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 15 septembre 2024

Programme

BUT Techniques de Commercialisation 1ère année (Rouen)

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Communication commerciale	Niveau de Compétence				18 crédits
UE 3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE				9 crédits
Environnement juridique de l'entreprise	Matière				
Études Marketing - 1	Matière				
Expression Communication Culture	Matière				
Fondamentaux de la communication commerciale	Matière				
Initiation à la Conduite de projet	Matière				
Langue A appliquée au commerce - 1	Matière				
Langue B appliquée au commerce - 1	Choix				
Allemand	Matière				
Espagnol	Matière				
PPP1	Matière				
Ressources et culture numériques	Matière				
SAÉ 1.3 Communication commerciale	Matière				
UE 3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE				9 crédits
Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière				
Expression, Communication et Culture 2	Matière				
Langue A appliquée au commerce	Matière				
Langue B appliquée au commerce	Choix				
Allemand	Matière				
Espagnol	Matière				
Moyens de la communication commerciale	Matière				
Portfolio	Matière				
PPP2	Matière				
Psychologie sociale	Matière				
Relations contractuelles commerciales	Matière				
Ressources et culture numériques 2	Matière				
SAE 2.3 communication commerciale	Matière				
SAE Stage professionnel 1	Matière				
Techniques quantitatives et représentations 2	Matière				
SAE 2.4 Projet déployant les TC	Matière				
Marketing	Niveau de Compétence				22 crédits
UE 1 MARKETING	UE				11 crédits
Eléments financiers de l'entreprise	Matière				
Environnement économique de l'entreprise	Matière				
Environnement juridique de l'entreprise	Matière				
Études Marketing - 1	Matière				

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 15 septembre 2024

Expression Communication Culture	Matière	
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Matière	
Langue A appliquée au commerce - 1	Matière	
Langue B appliquée au commerce - 1	Choix	
Allemand	Matière	
Espagnol	Matière	
PPP 1	Matière	
Ressources et culture numériques	Matière	
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Matière	
SAÉ 1.1 Marketing S1	Matière	
Techniques quantitatives et représentations	Matière	
Portfolio	Matière	6 crédits
UE 1 MARKETING	UE	11 crédits
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Matière	
Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière	
Etudes marketing 2	Matière	
Expression, Communication et Culture 2	Matière	
Gestion et conduite de projet	Matière	
Langue A appliquée au commerce	Matière	
Langue B appliquée au commerce	Choix	
Allemand	Matière	
Espagnol	Matière	
Marketing Mix	Matière	
Portfolio	Matière	
PPP2	Matière	
Relations contractuelles commerciales	Matière	
Ressources et culture numériques 2	Matière	
SAE 2.1 marketing	Matière	
SAE Stage professionnel 1	Matière	
Techniques quantitatives et représentations 2	Matière	
SAE 2.4 Projet déployant les TC	Matière	
Vente	Niveau de Compétence	20 crédits
UE 2 VENTE	UE	10 crédits
Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière	
Expression, Communication et Culture 2	Matière	
Gestion et conduite de projet	Matière	
Langue A appliquée au commerce	Matière	
Langue B appliquée au commerce	Choix	
Allemand	Matière	
Espagnol	Matière	
Portfolio	Matière	
PPP2	Matière	
Prospection et négociation	Matière	
Psychologie sociale	Matière	
Relations contractuelles commerciales	Matière	

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 15 septembre 2024

Ressources et culture numériques 2	Matière				
SAE Stage professionnel 1	Matière				
Techniques quantitatives et représentations 2	Matière				
SAE 2.2 Vente et jeu de rôle de négociation	Matière				
SAE 2.4 Projet déployant les TC	Matière				
UE 2 VENTE	UE				10 crédits
Eléments financiers de l'entreprise	Matière				
Expression Communication Culture	Matière				
Fondamentaux de la vente	Matière				
Initiation à la Conduite de projet	Matière				
PPP 1	Matière				
Ressources et culture numériques	Matière				
SAÉ 1.2 Vente S1	Matière				
Techniques quantitatives et représentations	Matière				
Choix Langue B appliquée au commerce -1	Choix				
Allemand	Matière				
Espagnol	Matière				
Langue A appliquée au commerce -1	Matière				
UE4 Projet tutoré d'enseignement	UE				
Projet tutoré d'enseignement	Matière				

BUT Techniques de Commercialisation, Marketing et Management du Point de Vente 2ème année (Rouen)

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Communication commerciale	Niveau de Compétence				14 crédits
UE3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE				6 crédits
Anglais appliqué au commerce - 4	Matière				
Conception d'une campagne de communication	Matière				
Droit du travail	Matière				
Expression, communication, culture - 4	Matière				
LVB appliquée au commerce - 4	Choix				
LVB Allemand appliquée au commerce - 4	Langue au Choix				
LVB Espagnol appliquée au commerce - 4	Langue au Choix				
LVB Italien appliquée au commerce - 4	Langue au Choix				
Portfolio	Matière				
SAE 4.1 Evaluation de la performance du projet	Matière				
SAE 4.2 Pilotage commercial d'une organisation	Matière				
Stage MMPV	Matière				
UE3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE				8 crédits
Anglais appliqué au commerce -3	Matière				

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 15 septembre 2024

Droit des activités commerciales - 1	Matière	
Expression, communication, culture - 3	Matière	
LVB appliquée au commerce - 3	Choix	
LVB Allemand appliquée au commerce - 3	Langue au Choix	
LVB Espagnol appliquée au commerce - 3	Langue au Choix	
LVB Italien appliquée au commerce - 3	Langue au Choix	
portfolio	Matière	
PPP- 3	Matière	
Principe de la communication digitale	Matière	
Ressources et cultures numériques - 3	Matière	
SAE3.1 Projet déployant les TC	Matière	
SAE3.2 Démarche d'ouverture d'un point de vente	Matière	
Tableau de bord commercial	Matière	
Techniques quantitatives et représentations - 3	Matière	
Management	Niveau de Compétence	10 crédits
UE4 MANAGEMENT	UE	4 crédits
Expression, communication, culture - 3	Matière	
Management de la performance du point de vente	Matière	
Ressources et cultures numériques - 3	Matière	
SAE3.2 Démarche d'ouverture d'un point de vente	Matière	
SAE3.3 Analyse d’un point de vente ou d’un rayon	Matière	
UE4 MANAGEMENT	UE	6 crédits
Anglais appliqué au commerce - 4	Matière	
Expression, communication, culture - 4	Matière	
Management des équipes - 1	Matière	
Portfolio	Matière	
PPP 4	Matière	
SAÉ 4.3 Amélioration du point de vente et son équipe	Matière	
Stage MMPV	Matière	
LVB appliquée au commerce - 4	Choix	
LVB Allemand appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	
LVB Espagnol appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	
LVB Italien appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	
Marketing	Niveau de Compétence	13 crédits
UE1 MARKETING	UE	6 crédits
Anglais appliqué au commerce - 4	Matière	
Droit du travail	Matière	

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 15 septembre 2024

Expression, communication, culture - 4	Matière	
LVB appliquée au commerce - 4	Choix	
LVB Allemand appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	
LVB Espagnol appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	
LVB Italien appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	
Portfolio	Matière	
SAE 4.1 Evaluation de la performance du projet	Matière	
SAE 4.2 Pilotage commercial d'une organisation	Matière	
Stage MMPV	Matière	
Stratégie marketing	Matière	
UE1 MARKETING	UE	7 crédits
Anglais appliqué au commerce -3	Matière	
Droit des activités commerciales - 1	Matière	
Environnement économique international	Matière	
Etudes Marketing	Matière	
Expression, communication, culture - 3	Matière	
LVB appliquée au commerce - 3	Choix	
LVB Allemand appliquée au commerce - 3	Langue au Choix	
LVB Espagnol appliquée au commerce - 3	Langue au Choix	
LVB Italien appliquée au commerce - 3	Langue au Choix	
Marketing Mix 2	Matière	
portfolio	Matière	
PPP- 3	Matière	
Psychologie sociale du travail	Matière	
Ressources et cultures numériques - 3	Matière	
SAE3.1 Projet déployant les TC	Matière	
SAE3.2 Démarche d'ouverture d'un point de vente	Matière	
Tableau de bord commercial	Matière	
Techniques quantitatives et représentations - 3	Matière	
Retail Marketing	Niveau de Compétence	10 crédits
UE5 RETAIL MARKETING	UE	6 crédits
Anglais appliqué au commerce - 4	Matière	
Expression, communication, culture - 4	Matière	
Gestion relation client	Matière	
LVB appliquée au commerce - 4	Choix	
LVB Allemand appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	
LVB Espagnol appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 15 septembre 2024

LVB Italien appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	
Merchandising	Matière	
Portfolio	Matière	
PPP 4	Matière	
SAÉ 4.3 Amélioration du point de vente et son équipe	Matière	
Stage MMPV	Matière	
UE5 RETAIL MARKETING	UE	4 crédits
Expression, communication, culture - 3	Matière	
Marketing du point de vente	Matière	
Ressources et cultures numériques - 3	Matière	
SAE3.2 Démarche d'ouverture d'un point de vente	Matière	
SAE3.3 Analyse d’un point de vente ou d’un rayon	Matière	
UE6 Projet tutoré d'enseignement	UE	
Projet tutoré d'enseignement	Matière	
Vente	Niveau de Compétence	13 crédits
UE2 VENTE	UE	7 crédits
Anglais appliqué au commerce -3	Matière	
Droit des activités commerciales - 1	Matière	
Entretien de vente	Matière	
Expression, communication, culture - 3	Matière	
LVB appliquée au commerce - 3	Choix	
LVB Allemand appliquée au commerce - 3	Langue au Choix	
LVB Espagnol appliquée au commerce - 3	Langue au Choix	
LVB Italien appliquée au commerce - 3	Langue au Choix	
portfolio	Matière	
PPP- 3	Matière	
Ressources et cultures numériques - 3	Matière	
SAE3.1 Projet déployant les TC	Matière	
SAE3.2 Démarche d'ouverture d'un point de vente	Matière	
Tableau de bord commercial	Matière	
Techniques quantitatives et représentations - 3	Matière	
UE2 VENTE	UE	6 crédits
Anglais appliqué au commerce - 4	Matière	
Droit du travail	Matière	
Expression, communication, culture - 4	Matière	
LVB appliquée au commerce - 4	Choix	
LVB Allemand appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	
LVB Espagnol appliquée au commerce - 4	Langue au Choix	

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 15 septembre 2024

LVB Italien appliquée au commerce - 4	Langue au Choix				
Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Matière				
Portfolio	Matière				
SAE 4.1 Evaluation de la performance du projet	Matière				
SAE 4.2 Pilotage commercial d'une organisation	Matière				
Stage MMPV	Matière				

BUT Techniques de Commercialisation, Marketing et Management du Point de Vente 3ème année (Rouen)

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing	Niveau de Compétence				13 crédits
UE1 MARKETING	UE	46h	128h	12h	8 crédits
Stratégie d'entreprise - 1	Matière	8h	12h		
Financement et régulation de l'économie	Matière	8h	12h		
Droit des activités commerciales -2	Matière	8h	12h		
Analyse financière	Matière	8h	12h		
Anglais appliqué au commerce -5	Matière		10h	8h	
LVB appliquée au commerce -5	Choix		18h		
LVB espagnol appliquée au commerce -5	Langue au Choix		18h		
LVB allemand appliquée au commerce -5	Langue au Choix				
LVB italien appliquée au commerce -5	Langue au Choix			18h	
Expression, communication, culture - 5	Matière		20h		
PPP-5	Matière		8h		
Saé 5.MMPV.01	Matière	12h	20h	2h	
portfolio	Matière	2h	4h	2h	
UE1 MARKETING	UE	8h	18h	2h	5 crédits
Stratégie d'entreprise -2	Matière	6h	10h		
Méthodologie et stage MMPV	Matière	2h	2h		
Portfolio	Matière		6h	2h	
Saé 6.MMPV	Matière				
Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	Matière				
Prise de décision - pilotage	Matière				
Vente	Niveau de Compétence				13 crédits
UE2 VENTE	UE		10h	10h	8 crédits
Négocier dans des contextes spécifiques	Matière		10h	10h	
Droit des activités commerciales -2	Matière				
Analyse financière	Matière				
Anglais appliqué au commerce -5	Matière				

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 15 septembre 2024

LVB appliquée au commerce -5	Choix				
LVB espagnol appliquée au commerce -5	Langue au Choix				
LVB allemand appliquée au commerce -5	Langue au Choix				
LVB italien appliquée au commerce -5	Langue au Choix				
Expression, communication, culture - 5	Matière				
PPP-5	Matière				
Saé 5.MMPV.01	Matière				
portfolio	Matière				
UE2 VENTE	UE		10h	8h	5 crédits
Méthodologie et stage MMPV	Matière				
Portfolio	Matière				
Saé 6.MMPV	Matière				
Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	Matière				
Perfomance financière d'un point de vente	Matière				
Prise de décision - pilotage	Matière				
Management	Niveau de Compétence				17 crédits
UE3 MANAGEMENT	UE	8h	12h	18h	7 crédits
Ressources et culture numériques	Matière			18h	
Anglais appliqué au commerce -5	Matière				
LVB appliquée au commerce -5	Choix				
LVB espagnol appliquée au commerce -5	Langue au Choix				
LVB allemand appliquée au commerce -5	Langue au Choix				
LVB italien appliquée au commerce -5	Langue au Choix				
PPP-5	Matière				
Management d'équipe -2	Matière	8h	12h		
Saé 5.MMPV.01	Matière				
portfolio	Matière				
UE3 MANAGEMENT	UE	10h	22h	2h	10 crédits
Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	Matière	8h	10h		
Méthodologie et stage MMPV	Matière				
Portfolio	Matière				
Saé 6.MMPV	Matière	2h	12h	2h	
Stratégie d'entreprise -2	Matière				
Perfomance financière d'un point de vente	Matière				
Retail Marketing	Niveau de Compétence				17 crédits
UE4 RETAIL MARKETING	UE	34h	68h	2h	7 crédits
Anglais appliqué au commerce -5	Matière				

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 15 septembre 2024

LVB appliquée au commerce -5	Choix				
LVB espagnol appliquée au commerce -5	Langue au Choix				
LVB allemand appliquée au commerce -5	Langue au Choix				
LVB italien appliquée au commerce -5	Langue au Choix				
PPP-5	Matière				
Ressources et culture numériques	Matière				
Parcours et expérience client	Matière	8h	14h		
Supply chain	Matière	8h	12h		
Droit de la distribution	Matière	8h	12h		
Trade marketing	Matière	8h	10h		
Saé 5.MMPV.02	Matière	2h	20h	2h	
portfolio	Matière				
UE4 RETAIL MARKETING	UE	8h	10h		10 crédits
Prise de décision - pilotage	Matière	8h	10h		
Méthodologie et stage MMPV	Matière				
Portfolio	Matière				
Saé 6.MMPV	Matière				
Stratégie d'entreprise -2	Matière				
Perfomance financière d'un point de vente	Matière				
UE5 Projet tutoré d'enseignement	UE				
Projet tutoré d'enseignement	Matière				

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 15 septembre 2024