

# BUT Techniques de commercialisation

Composante

**Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-  
Niort, Institut universitaire de technologie d'Angoulême**

## Parcours proposés

- # BUT Techniques de commercialisation  
(Châtelleraut)
- # BUT Techniques de commercialisation  
(Angoulême)

---

## Présentation

---

## Admission

## Modalités d'inscription

Pour candidater, rendez vous sur Parcoursup : # [https://  
www.parcoursup.fr/](https://www.parcoursup.fr/)

Cette formation est également accessible aux adultes qui désirent reprendre des études (salariés, demandeurs d'emploi...) titulaires du diplôme requis ou bénéficiant d'une validation d'acquis (VAPP, VAE), # [en savoir plus](#)

---

## Programme

### BUT Techniques de commercialisation (Châtelleraut)

#### BUT 1 Techniques de commercialisation (Châtelleraut)

##### Semestre 1

Fondamentaux de la communication commerciale R1-01

Ressources et culture numériques R1-02

Environnement juridique de l'entreprise R1-03

Expression, communication, culture R1-04

Langue A appliquée au commerce R1-05

Langue B appliquée au commerce R1-06

Fondamentaux de la vente R1-07

Techniques quantitatives et représentations R1-08

Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur R1-09

Etudes marketing R1-10

Environnement économique de l'entreprise R1-11

Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché R1-12

Initiation à la conduite de projet R1-13

Elements financiers de l'entreprise R1-14

Projet Personnel et Professionnel R1-15

SAE Marketing 1-01

SAE Vente 1-02

SAE Communication commerciale 1-03

Bonification Sport S1

Bonification Théâtre S1

SAE Portfolio

## Semestre 2

Moyens de la communication commerciale R2-01

Gestion et conduite de projet R2-02

Expression, communication, culture R2-03

Ressources et culture numériques R2-04

Coût, marges et prix d'une offre simple R2-05

Relations contractuelles commerciales R2-06

Langue A appliquée au commerce R2-07

Langue B appliquée au commerce R2-08

Marketing mix R2-10

Connaissance des canaux de commercialisation et de distribution R2-11

Etudes marketing R2-12

Prospection et négociation R2-09

Techniques quantitatives et représentations R2-13

Psychologie sociale R2-14

Projet Personnel et Professionnel R2-15

SAE Marketing 2-01

SAE Projet transverse 2-04

SAE Vente 2-02

SAE Communication commerciale 2-03

SAE Portfolio

SAE Stage 2-05

Bonification Sport S2

Bonification Théâtre S2

BUT TC Parcours Business  
développement et management de la  
relation client (Châtelleraut)

BUT 2 TC Parcours Business  
développement et management de la  
relation client (Châtelleraut)

Semestre 3

Semestre 4

BUT 3 TC Parcours Business  
développement et management de la  
relation client (Châtelleraut)

Semestre 5

Semestre 6

BUT TC Parcours Marketing digital,  
e-business et entrepreneuriat  
(Châtelleraut)

BUT 2 TC Parcours Marketing  
digital, e-business et entrepreneuriat  
(Châtelleraut)

Semestre 3

Semestre 4

BUT 3 TC Parcours Marketing  
digital, e-business et entrepreneuriat  
(Châtelleraut)

Semestre 5

Semestre 6

BUT Techniques de commercialisation  
(Angoulême)

BUT 1 Techniques de commercialisation  
(Angoulême)

Semestre 1

R1.01 Fondamentaux de la communication commerciale		R2.01 Moyens de la communication commerciale
R1.02 Ressources et culture numériques 1		R2.02 Gestion et conduite de projet
R1.03 Environnement juridique de l'entreprise	0 crédits	R2.03 Expression, communication et culture 2
R1.04 Expression, communication, culture 1		R2.04 Ressources et culture numériques 2
R1.05 Langue A Anglais du commerce 1		R2.05 Coûts, marges et prix d'une offre simple
R1.06 Langue B du commerce 1		R2.06 Relations contractuelles commerciales
R1.07 Fondamentaux de la vente		R2.07 Langue A Anglais du commerce 2
R1.08 Techniques quantitatives et représentations 1		R2.08 Langue B du commerce 2
R1.09 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur		R2.09 Prospection et négociation
R1.10 Etudes marketing 1		R2.10 Marketing mix
R1.11 Environnement économique de l'entreprise		R2.11 Connaissance des canaux de commercialisation et de distribution
R1.12 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché		R2.12 Etudes marketing 2
R1.13 Initiation à la conduite de projet		R2.13 Techniques quantitatives et représentations 2
R1.14 Eléments financiers de l'entreprise		R2.14 Psychologie sociale
R1.15 PPP 1		R2.15 PPP 2
SAE 1.01 Marketing générique		SAE 2.01 Marketing générique
SAE 1.02 Vente générique		SAE 2.02 Vente générique
SAE 1.03 Communication commerciale générique		SAE 2.03 Communication commerciale générique
Portfolio		SAE 2.04 Projet transverse
		Portfolio
		Stage S2

## Semestre 2

BUT TC Parcours Business  
développement et management de la  
relation client (Angoulême)

BUT 2 TC Parcours Business  
développement et management de la  
relation client (Angoulême)

Semestre 3

Semestre 4

BUT 3 TC Parcours Business  
développement et management de la  
relation client (Angoulême)

Semestre 5

Semestre 6

BUT TC Parcours Business  
international : achat et vente  
(Angoulême)

BUT 2 TC Parcours Business  
international : achat et vente  
(Angoulême)

Semestre 3

Semestre 4

BUT 3 TC Parcours Business  
international : achat et vente  
(Angoulême)

Semestre 5

Semestre 6

BUT TC Parcours Stratégie de  
marque et évènementiel (Angoulême)

BUT 2 TC Parcours Stratégie de marque  
et évènementiel (Angoulême)

Semestre 3

Semestre 4

BUT 3 TC Parcours Stratégie de marque  
et évènementiel (Angoulême)

Semestre 5

Semestre 6