

BUT Techniques de commercialisation (Angoulême)

Durée
3 ans

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Parcours proposés

- # BUT TC Parcours Business développement et management de la relation client (Angoulême)
- # BUT TC Parcours Business international : achat et vente (Angoulême)
- # BUT TC Parcours Stratégie de marque et évènementiel (Angoulême)

Présentation

Le BUT Techniques de commercialisation est une formation large en 3 ans dans le domaine commercial organisée autour de 3 blocs de compétences communs : le marketing, la vente et la communication.

Trois parcours sont proposés en 2ème année :

- Business international : achat et vente
- Business développement et gestion de la relation client
- Stratégie de marque et évènementiel

Objectifs

C'est une formation pluridisciplinaire : marketing, négociation, gestion, communication commerciale, e-

marketing, distribution, commerce international, économie, droit, statistiques, probabilités, responsabilité sociale des entreprises (RSE), langues étrangères, expression, technologies de l'information et de la communication (TIC).

Organisation

Contrôle des connaissances

Le BUT TC est évalué en contrôle continu.

Les modalités de contrôle de connaissances et de compétences (MCCC) et le règlement des examens sont votés tous les ans en CFVU : # [Scolarité – IUT Angoulême](#)

Aménagements particuliers

En application du cadre établissement, la délivrance du diplôme de 1er cycle est désormais soumise à la passation du module TEDS de l'université de Poitiers. Seule la passation totale du module est exigée, et non l'obtention d'un niveau spécifique. Nous vous encourageons toutefois à profiter de cette occasion pour faire de votre mieux et certifier votre niveau de connaissance dans la transition écologique pour un développement soutenable.

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

L'alternance est possible dès la 2ème année.

Stages

Stage : Obligatoire

Durée du stage : 22 à 26 semaines de stages sur 3 ans

Stage à l'étranger : Possible

Admission

Conditions d'admission

L'**admission en 1ère année** via **exclusivement Parcoursup** est prononcée par un jury après examen du dossier scolaire sur les critères disponibles sur Parcoursup :
[Parcoursup](#), [la plateforme d'accès à l'enseignement supérieur](#) | [Parcoursup](#)

Les candidats étrangers relevant de la procédure Etudes en France doivent candidater via la plateforme **Etudes en France**.

Les **candidatures en BUT2 ou en BUT3** (les étudiants étrangers non inscrits dans l'enseignement supérieur français ne sont pas concernés) sont déposées sur **Ecandidat** : # [eCandidat](#)

Pour qui ?

Titulaires d'un baccalauréat général, technologique ou d'un baccalauréat professionnel du domaine.

Et après

Poursuite d'études

Après l'obtention d'un BUT Technique de commercialisation, les poursuites d'études sont possibles en IAE, à l'université ou en écoles de commerce.

Insertion professionnelle

Selon le parcours choisi, les débouchés professionnels sont les métiers du commerce international, tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client ou les métiers du management de la marque et de chargé de projet événementiel.

Infos pratiques

Autres contacts

Secrétariat TC :

05 45 67 32 30

iut16-wtc@univ-poitiers.fr

Service Scolarité

iut16-scol@ml.univ-poitiers.fr

Site internet IUT : # [IUT Angoulême – Entrez dans la réalité](#)

Lieu(x)

Angoulême



En savoir plus

Site Internet de l'IUT

<https://iut-angouleme.univ-poitiers.fr/>

Programme

Mode full (title / type / CM / TD / TP / credits)

BUT 1 Techniques de commercialisation (Angoulême)

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R1.01 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	UE	14h	22,5h		
R1.02 Fondamentaux de la vente	UE	1,5h	7,5h	18,5h	
R1.03 Fondamentaux de la communication commerciale	UE	10h	9h		
R1.04 Etudes marketing 1	UE	10h	9h		
R1.05 Environnement économique de l'entreprise	UE	8h	11,5h		
R1.06 Environnement juridique de l'entreprise	UE	11h	7,5h		0 crédits
R1.07 Techniques quantitatives et représentations 1	UE	9,5h	9,5h		
R1.08 Eléments financiers de l'entreprise	UE	5,5h	8,5h		
R1.09 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	UE	2,5h	10h		
R1.10 Initiation à la conduite de projet	UE		8h		
R1.11 Langue A Anglais du commerce 1	UE		12h	12h	
R1.12 Langue B du commerce 1	UE		12h	12h	
R1.13 Ressources et culture numériques 1	UE		15h	8h	
R1.14 Expression, communication, culture 1	UE	1,5h	12h	7,5h	
R1.15 PPP 1	UE		8h	4,5h	
SAE 1.01 Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	UE	2,5h	19h		
SAE 1.02 Vente : démarche de prospection	UE		15h		
SAE 1.03 Communication commerciale : création d'un support "print"	UE	3,5h	16,5h		
Portfolio S1	UE		2,5h	2,5h	

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R2.01 Marketing mix 1	UE	2,5h	16h		
R2.02 Prospection et négociation	UE	1,5h	12h	11h	

R2.03 Moyens de la communication commerciale	UE	9h	10h	
R2.04 Etudes marketing 2	UE	4,5h	10,5h	4,5h
R2.05 Relations contractuelles commerciales	UE	11,5h	7,5h	
R2.06 Techniques quantitatives et représentations 2	UE	11h	13h	
R2.07 Coûts, marges et prix d'une offre simple	UE	4,5h	7h	7,5h
R2.08 Canaux de commercialisation et de distribution	UE	8h	6,5h	
R2.09 Psychologie sociale	UE	9,5h	9,5h	
R2.10 Gestion et conduite de projet	UE	1h	9,5h	
R2.11 Langue A Anglais du commerce 2	UE	1,5h	14,5h	10h
R2.12 Langue B du commerce 2	UE	1,5h	14,5h	10h
R2.13 Ressources et culture numériques 2	UE		14h	9,5h
R2.14 Expression, communication et culture 2	UE	1,5h	13,5h	9h
R2.15 PPP 2	UE	3h	1,5h	6h
SAE 2.01 Marketing : marketing mix	UE		25h	
SAE 2.02 Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	UE		20h	
SAE 2.03 Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	UE		20h	
SAE 2.04 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		10h	
Portfolio S2	UE		2,5h	4,5h
Stage S2	UE			

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

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R3.01 Marketing Mix 2	UE	10h	9h		
R3.01 Marketing Mix 2 - CM	UE	10h			
R3.01 Marketing Mix 2 - TD	UE		9h		
R3.02 Entretien de vente	UE	1,5h	18h		

R3.02 Entretien de vente - CM	UE	1,5h		
R3.02 Entretien de vente - TD	UE		18h	
R3.03 Principes de la communication digitale	UE	10h	9h	
R3.03 Principes de la communication digitale - CM	UE	10h		
R3.03 Principes de la communication digitale - TD	UE		9h	
R3.04 Etudes marketing 3	UE	2h	10,5h	
R3.04 Etudes marketing 3 - CM	UE	2h		
R3.04 Etudes marketing 3 - TD	UE		10,5h	
R3.05 Environnement économique international	UE	8h	6h	
R3.05 Environnement économique international - CM	UE	8h		
R3.05 Environnement économique international - TD	UE		6h	
R3.06 Droit des activités commerciales -1	UE	11h	4h	
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - CM	UE	11h		
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - TD	UE		4h	
R3.07 Techniques quantitatives et représentations -3	UE	1h	13h	
R3.08 Tableau de bord commercial	UE	4h	9h	3h
R3.08 Tableau de bord commercial - CM	UE	4h		
R3.08 Tableau de bord commercial - TD/TP	UE		9h	3h
R3.09 Psychologie sociale du travail	UE	8h	4h	
R3.09 Psychologie sociale du travail - CM	UE	8h		
R3.09 Psychologie sociale du travail - TD	UE		4h	
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3	UE	1h	10h	10h
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - CM	UE	1h		
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h
R3.11 LVB appliquée au commerce -3	UE	1h	10h	10h
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - CM	UE	1h		
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h
R3.12 Ressources et culture numériques -3	UE		15h	6h
R3.12 Ressources et culture numériques -3 - TD/TP	UE		15h	6h
R3.13 Expression Communication Culture -3	UE	1,5h	11h	6h
R3.13 Expression Communication Culture -3 - CM	UE	1,5h		
R3.13 Expression Communication Culture -3 - TD/TP	UE		11h	6h
R3.14 PPP -3	UE		8h	
R3.BDMRC.15 Marketing B2B	UE		13h	
R3.BDMRC.16 Fondamentaux de la relation client	UE		13h	
SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		20h	
SAE3.BDMRC.02 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	UE		30h	
SAE3.BDMRC.03 Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	UE		20h	

Portfolio - S3 UE 4,5h

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R4.01 Stratégie Marketing	UE	9h	6h		
R4.01 Stratégie Marketing - CM	UE	9h			
R4.01 Stratégie Marketing - TD	UE		6h		
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	UE	1,5h	8h	10h	
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - CM	UE	1,5h			
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - TD/TP	UE		8h	10h	
R4.03 Conception d'une campagne de communication	UE	8h	9h		
R4.03 Conception d'une campagne de communication - CM	UE	8h			
R4.03 Conception d'une campagne de communication - TD	UE		9h		
R4.04 Droit du travail	UE	6h	4h		
R4.04 Droit du travail - CM	UE	6h			
R4.04 Droit du travail - TD	UE		4h		
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4	UE	1h	10h	10h	
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - CM	UE	1h			
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h	
R4.06 LVB appliquée au commerce -4	UE	1h	10h	10h	
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - CM	UE	1h			
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h	
R4.07 Expression Communication Culture -4	UE	1,5h	9h	8h	
R4.07 Expression Communication Culture -4 - CM	UE	1,5h			
R4.07 Expression Communication Culture -4 - TD/TP	UE		9h	8h	
R4.08 PPP -4	UE		7h		
R4.BDMRC.09 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	UE		20h		
R4.BDMRC.10 Relation client omnicanal	UE		25h		
SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		15h		
SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	UE		15h		
SAE4.BDMRC.03 Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	UE		20h		
Portfolio-S4	UE		3h		
Stage.BDMRC	UE		5h		
R4.20 Adaptation locale : Communication sur les Réseaux sociaux	UE	1,5h	9h		

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

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R3.01 Marketing Mix 2	UE	10h	9h		
R3.01 Marketing Mix 2 - TD	UE		9h		
R3.01 Marketing Mix 2 - CM	UE	10h			
R3.02 Entretien de vente	UE	1,5h	18h		
R3.02 Entretien de vente - TD	UE		18h		
R3.02 Entretien de vente - CM	UE	1,5h			
R3.03 Principes de la communication digitale	UE	10h	9h		
R3.03 Principes de la communication digitale - TD	UE		9h		
R3.03 Principes de la communication digitale - CM	UE	10h			
R3.04 Etudes marketing 3	UE	2h	10,5h		
R3.04 Etudes marketing 3 - TD	UE		10,5h		
R3.04 Etudes marketing 3 - CM	UE	2h			
R3.05 Environnement économique international	UE	8h	6h		
R3.05 Environnement économique international - TD	UE		6h		
R3.05 Environnement économique international - CM	UE	8h			
R3.06 Droit des activités commerciales -1	UE	11h	4h		
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - TD	UE		4h		
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - CM	UE	11h			
R3.07 Techniques quantitatives et représentations -3	UE	0,5h	12h		
R3.08 Tableau de bord commercial	UE	4h	5h		
R3.08 Tableau de bord commercial - TD/TP	UE		9h	3h	
R3.08 Tableau de bord commercial - CM	UE	4h			
R3.09 Psychologie sociale du travail	UE	8h	4h		
R3.09 Psychologie sociale du travail - TD	UE		4h		
R3.09 Psychologie sociale du travail - CM	UE	8h			
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3	UE	1h	10h	10h	
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h	
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - CM	UE	1h			
R3.11 LVB appliquée au commerce -3	UE	1h	10h	10h	
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h	
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - CM	UE	1h			
R3.12 Ressources et culture numériques -3	UE		15h	6h	
R3.12 Ressources et culture numériques -3 - TD/TP	UE		15h	6h	
R3.13 Expression Communication Culture -3	UE	1,5h	11h	6h	

R3.13 Expression Communication Culture -3 - TD/TP	UE		11h	6h
R3.13 Expression Communication Culture -3 - CM	UE	1,5h		
R3.14 PPP -3	UE		8h	
R3.BDMRC.15 Marketing B2B	UE		13h	
R3.BDMRC.16 Fondamentaux de la relation client	UE		13h	
SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		20h	
SAE3.BDMRC.02 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	UE		30h	
SAE3.BDMRC.03 Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	UE		20h	
Portfolio - S3	UE		4,5h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R4.01 Stratégie Marketing	UE	9h	6h		
R4.01 Stratégie Marketing - TD	UE		6h		
R4.01 Stratégie Marketing - CM	UE	9h			
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	UE	1,5h	6h		
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - TD/TP	UE		8h	10h	
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - CM	UE	1,5h			
R4.03 Conception d'une campagne de communication	UE	8h	9h		
R4.03 Conception d'une campagne de communication - TD	UE		9h		
R4.03 Conception d'une campagne de communication - CM	UE	8h			
R4.04 Droit du travail	UE	6h	4h		
R4.04 Droit du travail - TD	UE		4h		
R4.04 Droit du travail - CM	UE	6h			
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4	UE	1h	10h	10h	
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h	
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - CM	UE	1h			
R4.06 LVB appliquée au commerce -4	UE	1h	10h	10h	
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h	
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - CM	UE	1h			
R4.07 Expression Communication Culture -4	UE	1,5h	9h	8h	
R4.07 Expression Communication Culture -4 - TD/TP	UE		9h	8h	
R4.07 Expression Communication Culture -4 - CM	UE	1,5h			
R4.08 PPP -4	UE			4h	
R4.BDMRC.09 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	UE		14h	3h	
R4.BDMRC.10 Relation client omnicanal	UE		25h		

SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	15h		
SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	UE	15h		
SAE4.BDMRC.03 Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	UE	20h		
Portfolio-S4	UE	3h		
Stage.BDMRC	UE	5h		
R4.20 Adaptation locale : Communication sur les Réseaux sociaux	UE	1,5h	9h	

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

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	UE	7h	7h		
R5.02 Négociier dans des contextes spécifiques 1	UE		9h		
R5.03 Financement et régulation de l'économie	UE	7h	7h		
R5.04 Droit des activités commerciales 2	UE	10h	4h		
R5.05 Analyse financière	UE	4,5h	9h		
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	UE	1h	12h	7h	
R5.07 LV B appliquée au commerce 5	UE		12h	7h	
R5.08 Expression, communication, culture 5	UE		10h	7h	
R5.09 PPP 5	UE		8,5h		
R5.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	UE		14h		
R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales	UE		20h		
R5.BDMRC.12 Management de la valeur client	UE		20h		
R5.BDMRC.13 Marketing des services	UE		20h		
R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale	UE		20h		
SAÉ SAÉ 5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	UE		68h		
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S5	UE		17h		

Semestre 6

Nature	CM	TD	TP	Crédits
--------	----	----	----	---------

R6.01 Stratégie d'entreprise 2	UE	8,5h	11h	
R6.02 Négociier dans des contextes spécifiques 2	UE		6,5h	
R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)	UE		15h	
R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients	UE		14h	
SAÉ STAGE.BDMRC Stage - Business développement et management de la relation client - S6	UE		17h	
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S6	UE		13h	4h

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

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	UE	7h	7h		
R5.02 Négociier dans des contextes spécifiques 1	UE		9h		
R5.03 Financement et régulation de l'économie	UE	7h	7h		
R5.04 Droit des activités commerciales 2	UE	10h	4h		
R5.05 Analyse financière	UE	4,5h	9h		
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	UE	1h	12h	7h	
R5.07 LV B appliquée au commerce 5	UE		12h	7h	
R5.08 Expression, communication, culture 5	UE		10h	7h	
R5.09 PPP 5	UE		8,5h		
R5.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	UE		14h		
R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales	UE		20h		
R5.BDMRC.12 Management de la valeur client	UE		20h		
R5.BDMRC.13 Marketing des services	UE		20h		
R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale	UE		20h		
SAÉ SAÉ 5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	UE		68h		
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S5	UE		17h		

Semestre 6

Nature	CM	TD	TP	Crédits
--------	----	----	----	---------

R6.01 Stratégie d'entreprise 2	UE	8,5h	11h	
R6.02 Négociier dans des contextes spécifiques 2	UE		6,5h	
R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)	UE		15h	
R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients	UE		14h	
SAÉ STAGE.BDMRC Stage - Business développement et management de la relation client - S6	UE		17h	
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S6	UE		13h	4h

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

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

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R3.01 Marketing Mix 2	UE	10h	9h		
R3.01 Marketing Mix 2 - CM	UE	10h			
R3.01 Marketing Mix 2 - TD	UE		9h		
R3.02 Entretien de vente	UE	1,5h	18h		
R3.02 Entretien de vente - CM	UE	1,5h			
R3.02 Entretien de vente - TD	UE		18h		
R3.03 Principes de la communication digitale	UE	10h	9h		
R3.03 Principes de la communication digitale - CM	UE	10h			
R3.03 Principes de la communication digitale - TD	UE		9h		
R3.04 Etudes marketing 3	UE	2h	10,5h		
R3.04 Etudes marketing 3 - CM	UE	2h			
R3.04 Etudes marketing 3 - TD	UE		10,5h		
R3.05 Environnement économique international	UE	8h	6h		
R3.05 Environnement économique international - CM	UE	8h			
R3.05 Environnement économique international - TD	UE		6h		
R3.06 Droit des activités commerciales -1	UE	11h	4h		
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - CM	UE	11h			
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - TD	UE		4h		
R3.07 Techniques quantitatives et représentations -3	UE	1h	13h		
R3.08 Tableau de bord commercial	UE	4h	9h	3h	
R3.08 Tableau de bord commercial - CM	UE	4h			
R3.08 Tableau de bord commercial - TD/TP	UE		9h	3h	

R3.09 Psychologie sociale du travail	UE	8h	4h	
R3.09 Psychologie sociale du travail - CM	UE	8h		
R3.09 Psychologie sociale du travail - TD	UE		4h	
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3	UE	1h	10h	10h
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - CM	UE	1h		
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h
R3.11 LVB appliquée au commerce -3	UE	1h	10h	10h
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - CM	UE	1h		
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h
R3.12 Ressources et culture numériques -3	UE		15h	6h
R3.12 Ressources et culture numériques -3 - TD/TP	UE		15h	6h
R3.13 Expression Communication Culture -3	UE	1,5h	11h	6h
R3.13 Expression Communication Culture -3 - CM	UE	1,5h		
R3.13 Expression Communication Culture -3 - TD/TP	UE		11h	6h
R3.14 PPP -3	UE		8h	
R3.BI.15 Stratégie et veille à l'international	UE		13h	
R3.BI.16 Marketing et vente à l'international	UE		13h	
SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		20h	
SAE3.BI.02 Démarche de création d'entreprise à l'international	UE		30h	
SAE3.BI.03 Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	UE		20h	
Portfolio - S3	UE		4,5h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R4.01 Stratégie Marketing	UE	9h	6h		
R4.01 Stratégie Marketing - CM	UE	9h			
R4.01 Stratégie Marketing - TD	UE		6h		
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	UE	1,5h	8h	10h	
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - CM	UE	1,5h			
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - TD/TP	UE		8h	10h	
R4.03 Conception d'une campagne de communication	UE	8h	9h		
R4.03 Conception d'une campagne de communication - CM	UE	8h			
R4.03 Conception d'une campagne de communication - TD	UE		9h		
R4.04 Droit du travail	UE	6h	4h		
R4.04 Droit du travail - CM	UE	6h			
R4.04 Droit du travail - TD	UE		4h		
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4	UE	1h	10h	10h	
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - CM	UE	1h			

R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h
R4.06 LVB appliquée au commerce -4	UE	1h	10h	10h
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - CM	UE	1h		
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h
R4.07 Expression Communication Culture -4	UE	1,5h	9h	8h
R4.07 Expression Communication Culture -4 - CM	UE	1,5h		
R4.07 Expression Communication Culture -4 - TD/TP	UE		9h	8h
R4.08 PPP -4	UE		7h	
R4.BI.09 Stratégie achats	UE		15h	
R4.BI.10 Techniques du commerce international -1	UE		15h	
R4.BI.11 Management interculturel	UE		15h	
SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		15h	
SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	UE		15h	
SAE4.BI.03 Développement de l'offre à l'international	UE		20h	
Stage.BI	UE		5h	
Portfolio-S4	UE		3h	
R4.20 Adaptation locale : Communication sur les Réseaux sociaux	UE	1,5h	9h	

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

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	UE	7h	7h		
R5.02 Négociier dans des contextes spécifiques 1	UE		5h	10h	
R5.03 Financement et régulation de l'économie	UE	7h	7h		
R5.04 Droit des activités commerciales 2	UE	10h	4h		
R5.05 Analyse financière	UE	4,5h	10h	3,5h	
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	UE	1h	12h	7h	
R5.07 LV B appliquée au commerce 5	UE		12h	7h	
R5.08 Expression, communication, culture 5	UE		10h	7h	
R5.09 PPP 5	UE		8,5h		
R5.BI.10 Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente.	UE		14h		
R5.BI.11 Approvisionnement	UE		18h		

R5.BI.12 Techniques du commerce international 2	UE	22h
R5.BI.13 Droit international	UE	18h
R5.BI.14 Logistique et supply chain	UE	18h
R5.BI.15 Marketing achat	UE	20h
SAË 5.BI.01 Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	UE	68h
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S5	UE	17h

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R6.01 Stratégie d'entreprise 2	UE	8,5h	11h		
R6.02 Négociier dans des contextes spécifiques 2	UE		10h	8,5h	
R6.BI.03 Anglais appliqué au business international	UE		17h	6h	
R6.BI.04 LVB appliquée au commerce international	UE		13h	4h	
STAGE.BI Stage - Business international : achat et vente - S6	UE		17h		
PORTFOLIO Portfolio - S6	UE		13h	4h	

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

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	UE	7h	7h		
R5.02 Négociier dans des contextes spécifiques 1	UE		5h	10h	
R5.03 Financement et régulation de l'économie	UE	7h	7h		
R5.04 Droit des activités commerciales 2	UE	10h	4h		
R5.05 Analyse financière	UE	4,5h	10h	3,5h	
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	UE	1h	12h	7h	
R5.07 LV B appliquée au commerce 5	UE		12h	7h	
R5.08 Expression, communication, culture 5	UE		10h	7h	
R5.09 PPP 5	UE		8,5h		
R5.BI.10 Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente.	UE		14h		
R5.BI.11 Approvisionnements	UE		18h		
R5.BI.12 Techniques du commerce international 2	UE		22h		

R5.BI.13 Droit international	UE	18h
R5.BI.14 Logistique et supply chain	UE	18h
R5.BI.15 Marketing achat	UE	20h
SAË 5.BI.01 Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	UE	68h
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S5	UE	17h

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R6.01 Stratégie d'entreprise 2	UE	8,5h	11h		
R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques 2	UE		10h	8,5h	
R6.BI.03 Anglais appliqué au business international	UE		17h	6h	
R6.BI.04 LVB appliquée au commerce international	UE		13h	4h	
STAGE.BI Stage - Business international : achat et vente - S6	UE		17h		
PORTFOLIO Portfolio - S6	UE		13h	4h	

BUT TC Parcours Stratégie de marque et évènementiel (Angoulême)

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

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R3.01 Marketing Mix 2	UE	10h	9h		
R3.01 Marketing Mix 2 - CM	UE	10h			
R3.01 Marketing Mix 2 - TD	UE		9h		
R3.02 Entretien de vente	UE	1,5h	18h		
R3.02 Entretien de vente - CM	UE	1,5h			
R3.02 Entretien de vente - TD	UE		18h		
R3.03 Principes de la communication digitale	UE	10h	9h		
R3.03 Principes de la communication digitale - CM	UE	10h			
R3.03 Principes de la communication digitale - TD	UE		9h		
R3.04 Etudes marketing 3	UE	2h	10,5h		
R3.04 Etudes marketing 3 - CM	UE	2h			
R3.04 Etudes marketing 3 - TD	UE		10,5h		
R3.05 Environnement économique international	UE	8h	6h		
R3.05 Environnement économique international - CM	UE	8h			

R3.05 Environnement économique international - TD	UE		6h	
R3.06 Droit des activités commerciales -1	UE	11h	4h	
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - CM	UE	11h		
R3.06 Droit des activités commerciales -1 - TD	UE		4h	
R3.07 Techniques quantitatives et représentations -3	UE	1h	13h	
R3.08 Tableau de bord commercial	UE	4h	9h	3h
R3.08 Tableau de bord commercial - CM	UE	4h		
R3.08 Tableau de bord commercial - TD/TP	UE		9h	3h
R3.09 Psychologie sociale du travail	UE	8h	4h	
R3.09 Psychologie sociale du travail - CM	UE	8h		
R3.09 Psychologie sociale du travail - TD	UE		4h	
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3	UE	1h	10h	10h
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - CM	UE	1h		
R3.10 Anglais appliqué au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h
R3.11 LVB appliquée au commerce -3	UE	1h	10h	10h
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - CM	UE	1h		
R3.11 LVB appliquée au commerce -3 - TD/TP	UE		10h	10h
R3.12 Ressources et culture numériques -3	UE		15h	6h
R3.12 Ressources et culture numériques -3 - TD/TP	UE		15h	6h
R3.13 Expression Communication Culture -3	UE	1,5h	11h	6h
R3.13 Expression Communication Culture -3 - CM	UE	1,5h		
R3.13 Expression Communication Culture -3 - TD/TP	UE		11h	6h
R3.14 PPP -3	UE		8h	
R3.SME.15 Marketing de l'événementiel -1	UE		13h	
R3.SME.16 Fondamentaux de la communication de marque	UE		13h	
SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		20h	
SAE3.SME.02 Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	UE		30h	
SAE3.SME.03 Création d'un événement comme outil de branding	UE		20h	
Portfolio - S3	UE		4,5h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R4.01 Stratégie Marketing	UE	9h	6h		
R4.01 Stratégie Marketing - CM	UE	9h			
R4.01 Stratégie Marketing - TD	UE		6h		
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	UE	1,5h	8h	10h	
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - CM	UE	1,5h			

R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - TD/TP	UE	8h	10h	
R4.03 Conception d'une campagne de communication	UE	8h	9h	
R4.03 Conception d'une campagne de communication - CM	UE	8h		
R4.03 Conception d'une campagne de communication - TD	UE		9h	
R4.04 Droit du travail	UE	6h	4h	
R4.04 Droit du travail - CM	UE	6h		
R4.04 Droit du travail - TD	UE		4h	
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4	UE	1h	10h	10h
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - CM	UE	1h		
R4.05 Anglais appliqué au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h
R4.06 LVB appliquée au commerce -4	UE	1h	10h	10h
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - CM	UE	1h		
R4.06 LVB appliquée au commerce -4 - TD/TP	UE		10h	10h
R4.07 Expression Communication Culture -4	UE	1,5h	9h	8h
R4.07 Expression Communication Culture -4 - CM	UE	1,5h		
R4.07 Expression Communication Culture -4 - TD/TP	UE		9h	8h
R4.08 PPP -4	UE		7h	
R4.SME.09 Relations publiques et relations presse	UE		15h	
R4.SME.10 Organisation et logistique -1	UE		20h	
R4.SME.11 Gestion commerciale -1	UE		10h	
SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		15h	
SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	UE		15h	
SAE4.SME.03 Organisation d'un événement comme outil de branding	UE		20h	
Stage.SME	UE		5h	
Portfolio-S4	UE		3h	
R4.20 Adaptation locale : Communication sur les Réseaux sociaux	UE	1,5h	9h	

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

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	UE	7h	7h		
R5.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 1	UE		9h		
R5.03 Financement et régulation de l'économie	UE	7h	7h		
R5.04 Droit des activités commerciales 2	UE	10h	4h		

R5.05 Analyse financière	UE	4,5h	9h		
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	UE	1h	12h	7h	
R5.07 LV B appliquée au commerce 5	UE		12h	7h	
R5.08 Expression, communication, culture 5	UE		10h	7h	
R5.09 PPP 5	UE		8,5h		
R5.SME.10 Ressources et culture numériques appliquées à la stratégie de marque et à l'évènementiel -	UE		12h		
R5.SME.11 Stratégie de développement de marque 1	UE		15h		
R5.SME.12 Marketing digital de la marque	UE		14h		
R5.SME.13 Gestion commerciale 2	UE		12h		
R5.SME.14 Organisation et logistique 2	UE		14h		
R5.SME.15 Conception graphique	UE			10h	
R5.SME.16 Marketing de l'évènementiel 2	UE		17h		
SAÉ 5.SME.01 Projet de communication évènementielle	UE		68h		
PORTFOLIO Portfolio S5	UE		17h		

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R6.01 Stratégie d'entreprise 2	UE	8,5h	11h		
R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 2	UE		6,5h		
R6.SME.03 Stratégie de développement de marque 2	UE		14h		
R6.SME.04 Evènementiel sectoriel	UE		15h		
SAÉ STAGE.SME Stage - Stratégie de marque et évènementiel S6	UE		17h		
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S6	UE		13h	4h	

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

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	UE	7h	7h		
R5.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 1	UE		9h		
R5.03 Financement et régulation de l'économie	UE	7h	7h		
R5.04 Droit des activités commerciales 2	UE	10h	4h		

R5.05 Analyse financière	UE	4,5h	9h	
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	UE	1h	12h	7h
R5.07 LV B appliquée au commerce 5	UE		12h	7h
R5.08 Expression, communication, culture 5	UE		10h	7h
R5.09 PPP 5	UE		8,5h	
R5.SME.10 Ressources et culture numériques appliquées à la stratégie de marque et à l'évènementiel -	UE		12h	
R5.SME.11 Stratégie de développement de marque 1	UE		15h	
R5.SME.12 Marketing digital de la marque	UE		14h	
R5.SME.13 Gestion commerciale 2	UE		12h	
R5.SME.14 Organisation et logistique 2	UE		14h	
R5.SME.15 Conception graphique	UE			10h
R5.SME.16 Marketing de l'évènementiel 2	UE		17h	
SAÉ 5.SME.01 Projet de communication évènementielle	UE		68h	
PORTFOLIO Portfolio S5	UE		17h	

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R6.01 Stratégie d'entreprise 2	UE	8,5h	11h		
R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 2	UE		6,5h		
R6.SME.03 Stratégie de développement de marque 2	UE		14h		
R6.SME.04 Evènementiel sectoriel	UE		15h		
SAÉ STAGE.SME Stage - Stratégie de marque et évènementiel S6	UE		17h		
SAÉ PORTFOLIO Portfolio - S6	UE		13h	4h	

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif