

# BUT Techniques de commercialisation (Châtelleraut)

Durée  
**3 ans**

Composante  
**Institut universitaire de technologie  
de Poitiers-Châtelleraut-Niort**

## Parcours proposés

- # BUT TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtelleraut)
- # BUT TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtelleraut)

- D'acquérir des connaissances et des compétences transversales dans les domaines du marketing, de la communication, des langues, de la négociation commerciale et de la gestion.
- D'accompagner les étudiants dans un véritable parcours universitaire professionnalisant.
- De préparer une insertion professionnelle immédiate ou une poursuite d'études, grâce au développement d'une bonne culture générale et de solides compétences dans les différents aspects du marketing.

## Présentation

Le B.U.T. TC assure la formation en 6 semestres de commerciaux polyvalents, rapidement opérationnels en entreprise, autonomes et capables de s'adapter aux évolutions des technologies et des méthodes de travail.

Les enseignements de spécialité ont pour objectif d'amener les étudiants à la maîtrise des techniques commerciales, des outils de l'analyse marketing et de la relation commerciale, ainsi que des techniques de gestion. En parallèle de ces enseignements, les étudiants suivent un socle généraliste composé d'expression-communication, de 2 langues vivantes, de mathématiques statistiques, de TIC... Les projets tuteurés (600h réparties sur les 3 années de formation) ainsi que les stages (12 semaines sur les 2 premières années et 12 à 14 semaines en 3ème année) complètent la professionnalisation des étudiants.

La pluralité des enseignements conjuguée à une pédagogie par projets et de nombreuses mises en situation professionnelle permettent :

## Organisation

### Ouvert en alternance

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

3ème année en alternance

## Admission

### Conditions d'admission

Le B.U.T. TC est accessible aux bacheliers issus des filières générales et technologiques, et la plupart des spécialités de bac peuvent être recrutées en Techniques de commercialisation.

**Spécialités conseillées pour la filière générale :** Histoire géographique, géopolitiques et Sciences politiques, Mathématiques, Sciences économiques et sociales, Numériques et sciences informatiques, Langues, littératures et cultures étrangères, Humanités, Littérature et Philosophie. Le suivi de la spécialité « mathématiques » est un atout pour les candidats, mais n'est pas indispensable pour le recrutement et la réussite en Techniques de commercialisation.

Le choix de spécialités ayant recours à l'usage des notions mathématiques et statistiques de base est recommandé.

**Filière technologique :** les titulaires d'un bac STMG (principalement option mercatique) représentent la très grande majorité des recrutements, mais d'autres bacs technologiques peuvent être recrutés (STI2D, ST2S).

---

## Et après

### Insertion professionnelle

Le B.U.T. TC forme à tous champs de métiers du commerce : attaché commercial, cadre commercial, chef de publicité, chargé de relations publiques, chargé de clientèle, chef de secteur, chef de rayon, assistant marketing, acheteur...

Tous les secteurs sont concernés : Entreprises de production, de services, administrations, établissements financiers, professions libérales ...

La formation en Techniques de commercialisation peut permettre également la poursuite d'études, notamment en écoles de commerces ou en IAE.

---

## Infos pratiques

### Autres contacts

**Site de Châtelleraut**

34 avenue Alfred Nobel

86100 CHATELLERAULT

Secrétariat :

05 49 02 52 20

# [iutp.tc@univ-poitiers.fr](mailto:iutp.tc@univ-poitiers.fr)

# [iutp.univ-poitiers.fr/tc](http://iutp.univ-poitiers.fr/tc)

**Service Scolarité**

05 49 45 34 00

# [iutp.scolarite@univ-poitiers.fr](mailto:iutp.scolarite@univ-poitiers.fr)

**Pôle Formation Continue et Apprentissage**

05 49 45 41 64

# [iutp.fca@univ-poitiers.fr](mailto:iutp.fca@univ-poitiers.fr)

### Lieu(x)

# Châtelleraut

# Programme

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

## BUT 1 Techniques de commercialisation (Châtelleraut)

### Semestre 1

|  | Nature | CM    | TD    | TP    | Crédits |
|--|--------|-------|-------|-------|---------|
| Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur R1-01      | UE     | 21h   | 18h   |       |         |
| Fondamentaux de la vente R1-02                                       | UE     | 7,5h  |       | 19,5h |         |
| Fondamentaux de la communication commerciale R1-03                   | UE     | 6h    | 10,5h |       |         |
| Etudes marketing 1 R1-04   | UE     | 9h    | 10,5h |       |         |
| Environnement économique de l'entreprise R1-05                       | UE     | 10,5h | 9h    |       |         |
| Environnement juridique de l'entreprise R1-06                        | UE     | 10h   | 10h   |       |         |
| Techniques quantitatives et représentations 1 R1-07                  | UE     |       | 19,5h |       |         |
| Elements financiers de l'entreprise R1-08                            | UE     | 6h    | 7,5h  |       |         |
| Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché R1-09            | UE     | 9h    | 4,5h  |       |         |
| Initiation à la conduite de projet R1-10                             | UE     | 4,5h  | 4,5h  |       |         |
| Langue A Anglais du commerce - 1 R1-11                               | UE     |       | 12h   | 12h   |         |
| Langue B du commerce - 1 R1-12                                       | UE     |       | 12h   | 12h   |         |
| Ressources et culture numériques 1 R1-13                             | UE     |       | 9h    | 15h   |         |
| Expression, communication et culture 1 R1-14                         | UE     |       | 15h   | 9h    |         |
| Projet Personnel et Professionnel 1 R1-15                            | UE     | 3h    | 6h    | 3h    |         |
| SAE Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché 1-01 | UE     | 3h    | 19,5h |       |         |
| SAE Vente : démarche de prospection 1-02                             | UE     | 4,5h  | 1,5h  | 4h    |         |
| SAE Communication commerciale : création d'un support "print" 1-03   | UE     | 3h    | 12,5h | 4,5h  |         |
| SAE Portefolio   | UE     |       |       | 5h    |         |
| Bonifications S1   | UE     |       | 30h   |       |         |

### Semestre 2

|                       | Nature | CM    | TD | TP | Crédits |
|-----------------------|--------|-------|----|----|---------|
| Marketing mix 1 R2-01 | UE     | 10,5h | 9h |    |         |

|   |    |      |            |
|---|----|------|------------|
| Prospection et négociation R2-02  | UE | 12h  | 12h        |
| Moyens de la communication commerciale R2-03  | UE | 6h   | 10,5h      |
| Etudes marketing 2 R2-04  | UE | 6h   | 12h        |
| Relations contractuelles commerciales R2-05   | UE | 10h  | 10h        |
| Techniques quantitatives et représentations 2 R2-06                                     | UE |      | 19,5h 6h   |
| Coût, marges et prix d'une offre simple R2-07   | UE | 6h   | 12h        |
| Canaux de commercialisation et de distribution R2-08                                    | UE | 6h   | 9h         |
| Psychologie sociale R2-09   | UE | 9h   | 9h         |
| Gestion et conduite de projet R2-10   | UE | 3h   | 7,5h       |
| Langue A Anglais du commerce - 2 R2-11  | UE |      | 15h 10h    |
| Langue B du commerce - 2 R2-12  | UE |      | 15h 10h    |
| Ressources et culture numériques - 2 R2-13  | UE |      | 19,5h      |
| Expression, communication, culture 2 R2-14  | UE |      | 15h 10h    |
| Projet Personnel et Professionnel 2 R2-15   | UE |      | 4,5h 4,5h  |
| SAE Marketing : marketing mix 2-01  | UE | 4,5h | 16,5h 7h   |
| SAE Vente : initiation au jeu de rôle de négociation 2-02                               | UE | 1,5h | 6h 9h      |
| SAE Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale 2-03 | UE | 1,5h | 10,5h 6,5h |
| SAE Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation 2-04        | UE |      | 3h 2h      |
| SAE Portfolio   | UE |      | 5h         |
| SAE Stage 2-05  | UE |      |            |
| Bonifications S2  | UE |      | 30h        |

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

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

#### Semestre 3

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

|  |    |       |       |      |
|--|----|-------|-------|------|
| Marketing Mix - 2 R3.01  | UE | 18h   |       |      |
| Entretien de vente R3.02   | UE |       | 18h   |      |
| Principes de la communication digitale R3.03   | UE | 10,5h | 9h    |      |
| Etudes marketing - 3 R3.04   | UE |       | 12h   |      |
| Environnement économique international R3.05   | UE | 6h    | 9h    |      |
| Droit des activités commerciales - 1 R3.06   | UE | 6h    | 9h    |      |
| Techniques quantitatives et représentations - 3 R03.07   | UE |       | 12h   |      |
| Tableau de bord commercial R3.08   | UE |       | 13,5h |      |
| Psychologie sociale du travail R3.09   | UE | 6h    | 9h    |      |
| Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10   | UE |       | 7h    | 8h   |
| LV B appliquée au commerce - 3 R3-11   | UE |       | 7h    | 8h   |
| Ressources et culture numériques - 3 R3.12   | UE |       | 9h    | 9h   |
| Expression, communication, culture - 3 R3.13   | UE |       | 12h   | 6h   |
| PPP - 3 R3.14  | UE |       |       | 10h  |
| Marketing B2B R3.SME.15  | UE |       | 13,5h |      |
| Fondamentaux de la relation client R3.BDMRC.16   | UE | 6h    | 9h    |      |
| SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation                                       | UE | 3h    | 15h   | 2h   |
| SAÉ 3.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital   | UE | 18h   | 22h   |      |
| SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur | UE | 3h    | 10,5h | 4,5h |
| PORTFOLIO  | UE |       | 5h    | 5h   |
| Bonifications S3   | UE |       | 30h   |      |

## Semestre 4

|  | Nature | CM | TD    | TP   | Crédits |
|--|--------|----|-------|------|---------|
| Stratégie marketing R4.01                            | UE     |    | 12h   |      |         |
| Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02 | UE     | 6h |       | 9h   |         |
| Conception d'une campagne de communication R4.03     | UE     | 6h | 9h    |      |         |
| Droit du travail R4.04                               | UE     | 9h | 9h    |      |         |
| Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05               | UE     |    | 7,5h  | 7,5h |         |
| LV B appliquée au commerce - 4 R4.06                 | UE     |    | 7,5h  | 7,5h |         |
| Expression, communication, culture - 4 R4.07         | UE     |    | 10,5h | 7,5h |         |

|  |    |      |       |     |
|--|----|------|-------|-----|
| PPP - 4 R4.08  | UE |      | 5h    |     |
| Fondamentaux du management de l'équipe commerciale R4.BDMRC.09                                     | UE | 7,5h | 12h   |     |
| Relation client omnicanal R4.BDMRC.10  | UE | 6h   | 13,5h |     |
| SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | UE |      | 15h   |     |
| SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation  | UE | 3h   | 10,5h |     |
| SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d' un plan d'actions commercial et relationnel                        | UE | 3h   | 15h   | 2h  |
| Bonifications S4   | UE |      | 30h   |     |
| STAGE  | UE |      |       |     |
| PORTFOLIO  | UE |      | 5h    | 10h |
| Bonifications S4   | UE |      | 30h   |     |

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

### Semestre 3

|  | Nature | CM    | TD    | TP   | Crédits |
|--|--------|-------|-------|------|---------|
| Marketing Mix - 2 R3.01  | UE     |       | 18h   |      |         |
| Entretien de vente R3.02   | UE     |       |       | 15h  |         |
| Principes de la communication digitale R3.03                                     | UE     | 10,5h | 9h    |      |         |
| Etudes marketing - 3 R3.04   | UE     |       | 12h   |      |         |
| Environnement économique international R3.05                                     | UE     | 6h    | 9h    |      |         |
| Droit des activités commerciales - 1 R3.06                                       | UE     | 6h    | 9h    |      |         |
| Techniques quantitatives et représentations - 3 R03.07                           | UE     |       | 12h   |      |         |
| Tableau de bord commercial R3.08   | UE     |       | 13,5h |      |         |
| Psychologie sociale du travail R3.09   | UE     | 6h    | 9h    |      |         |
| Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10   | UE     |       | 7h    | 7,5h |         |
| LV B appliquée au commerce - 3 R3-11   | UE     |       | 7h    | 7,5h |         |
| Ressources et culture numériques - 3 R3.12                                       | UE     |       | 9h    | 9h   |         |
| Expression, communication, culture - 3 R3.13                                     | UE     |       | 12h   | 6h   |         |
| Marketing B2B R3.BDMRC.15  | UE     |       | 13,5h |      |         |
| Fondamentaux de la relation client R3.BDMRC.16                                   | UE     | 6h    | 9h    |      |         |
| SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation | UE     | 3h    |       | 6h   |         |

|  |    |     |     |      |  |
|--|----|-----|-----|------|--|
| SAÉ 3.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital   | UE | 18h | 22h |      |  |
| SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur | UE | 3h  | 3h  | 4,5h |  |
| PORTFOLIO  | UE |     |     | 5h   |  |
| Bonifications S3   | UE |     | 30h |      |  |

## Semestre 4

|  | Nature | CM   | TD    | TP   | Crédits |
|--|--------|------|-------|------|---------|
| Stratégie marketing R4.01  | UE     |      | 12h   |      |         |
| Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02   | UE     | 6h   |       |      |         |
| Conception d'une campagne de communication R4.03   | UE     | 6h   | 9h    |      |         |
| Droit du travail R4.04   | UE     | 9h   | 9h    |      |         |
| Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05   | UE     |      | 7,5h  | 7,5h |         |
| LV B appliquée au commerce - 4 R4.06   | UE     |      | 7,5h  | 7,5h |         |
| Expression, communication, culture - 4 R4.07   | UE     |      | 10,5h | 7,5h |         |
| PPP - 4 R4.08  | UE     |      | 4,5h  |      |         |
| Fondamentaux du management de l'équipe commerciale R4.BDMRC.09                                     | UE     | 7,5h | 12h   |      |         |
| Relation client omnicanal R4.BDMRC.10  | UE     | 6h   | 13,5h |      |         |
| SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | UE     |      |       | 6h   |         |
| SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation  | UE     | 3h   | 10,5h |      |         |
| SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel                         | UE     | 3h   | 6h    | 2h   |         |
| STAGE  | UE     |      |       |      |         |
| PORTFOLIO  | UE     |      |       | 5h   |         |
| Bonifications S4   | UE     |      | 30h   |      |         |

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

## Semestre 5

|  | Nature | CM | TD  | TP    | Crédits |
|--|--------|----|-----|-------|---------|
| Stratégie d'entreprise 1 R5.01                     | UE     | 6h | 12h |       |         |
| Négociateur dans des contextes spécifiques 1 R5.02 | UE     | 6h | 6h  | 10,5h |         |

|  |    |       |       |       |
|--|----|-------|-------|-------|
| Financement et régulation de l'économie R5.03  | UE | 6h    | 9h    |       |
| Droit des activités commerciales 2 R5.04   | UE | 6h    | 7,5h  |       |
| Analyse financière R5.05   | UE | 4,5h  | 10,5h |       |
| Anglais appliqué au commerce 5 R5.06   | UE |       | 6h    | 6h    |
| LV B appliquée au commerce 5 R5.07   | UE |       | 6h    | 9h    |
| Expression, communication, culture 5 R5.08   | UE |       | 10,5h | 10,5h |
| PPP 5 R5.09  | UE |       | 7,5h  |       |
| Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client R5.BDMRC.10 | UE |       | 9h    | 6h    |
| Développement des pratiques managériales R5.BDMRC.11   | UE | 10,5h | 9h    | 9h    |
| Management de la valeur client R5.BDMRC.12   | UE | 4,5h  | 15h   |       |
| Marketing des services R5.BDMRC.13   | UE | 7,5h  | 15h   |       |
| Pilotage de l'équipe commerciale R5.BDMRC.14   | UE | 4,5h  | 15h   |       |
| Logistique et supply chain R5 BDMRC.15   | UE | 9h    | 6h    |       |
| SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise                                       | UE | 4,5h  | 15h   | 0,5h  |
| PORTFOLIO S5   | UE |       | 10h   | 5h    |
| Bonifications S5   | UE |       | 30h   |       |

## Semestre 6

|  | Nature | CM   | TD    | TP   | Crédits |
|--|--------|------|-------|------|---------|
| Stratégie d'entreprise - 2 R6.01                   | UE     | 4,5h | 10,5h |      |         |
| Négociateur dans des contextes spécifiques 2 R6.02 | UE     | 4,5h | 10,5h |      |         |
| Management des comptes-clés (KAM) R6 BDMRC.03      | UE     |      | 7,5h  | 7,5h |         |
| Nouveaux comportements des clients R6 BDMRC.04     | UE     |      | 7,5h  | 7,5h |         |
| PORTEFOLIO S6                                      | UE     |      | 5h    | 15h  |         |
| STAGE  | UE     |      | 20h   |      |         |
| Bonifications S6                                   | UE     |      | 30h   |      |         |

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

## Semestre 5

|  | Nature | CM    | TD    | TP    | Crédits |
|--|--------|-------|-------|-------|---------|
| Stratégie d'entreprise 1 R5.01   | UE     | 6h    | 12h   |       |         |
| Négociier dans des contextes spécifiques 1 R5.02   | UE     | 6h    | 6h    | 10,5h |         |
| Financement et régulation de l'économie R5.03  | UE     | 6h    | 9h    |       |         |
| Droit des activités commerciales 2 R5.04   | UE     | 6h    | 7,5h  |       |         |
| Analyse financière R5.05   | UE     | 4,5h  | 10,5h |       |         |
| Anglais appliqué au commerce 5 R5.06   | UE     |       | 6h    | 6h    |         |
| LV B appliquée au commerce 5 R5.07   | UE     |       | 6h    | 9h    |         |
| Expression, communication, culture 5 R5.08   | UE     |       | 10,5h | 10,5h |         |
| PPP 5 R5.09  | UE     |       | 7,5h  |       |         |
| Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client R5.BDMRC.10 | UE     |       | 9h    | 6h    |         |
| Développement des pratiques managériales R5.BDMRC.11   | UE     | 10,5h | 9h    | 9h    |         |
| Management de la valeur client R5.BDMRC.12   | UE     | 4,5h  | 15h   |       |         |
| Marketing des services R5.BDMRC.13   | UE     | 7,5h  | 15h   |       |         |
| Pilotage de l'équipe commerciale R5.BDMRC.14   | UE     | 4,5h  | 15h   |       |         |
| Logistique et supply chain R5 BDMRC.15   | UE     | 9h    | 6h    |       |         |
| SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise                                       | UE     | 4,5h  | 15h   | 0,5h  |         |
| PORTFOLIO S5   | UE     |       | 10h   | 5h    |         |
| Bonifications S5   | UE     |       | 30h   |       |         |

## Semestre 6

|  | Nature | CM   | TD    | TP   | Crédits |
|--|--------|------|-------|------|---------|
| Stratégie d'entreprise - 2 R6.01                 | UE     | 4,5h | 10,5h |      |         |
| Négociier dans des contextes spécifiques 2 R6.02 | UE     | 4,5h | 10,5h |      |         |
| Management des comptes-clés (KAM) R6 BDMRC.03    | UE     |      | 7,5h  | 7,5h |         |
| Nouveaux comportements des clients R6 BDMRC.04   | UE     |      | 7,5h  | 7,5h |         |
| PORTEFOLIO S6                                    | UE     |      | 5h    | 15h  |         |
| STAGE  | UE     |      | 20h   |      |         |
| Bonifications S6                                 | UE     |      | 30h   |      |         |

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

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

#### Semestre 3

|  | Nature | CM    | TD    | TP    | Crédits |
|--|--------|-------|-------|-------|---------|
| Marketing Mix - 2 R3.01  | UE     |       | 18h   |       |         |
| Entretien de vente R3.02   | UE     |       |       | 18h   |         |
| Principes de la communication digitale R3.03                                     | UE     | 10,5h | 9h    |       |         |
| Etudes marketing - 3 R3.04   | UE     |       | 12h   |       |         |
| Environnement économique international R3.05                                     | UE     | 6h    | 9h    |       |         |
| Droit des activités commerciales - 1 R3.06                                       | UE     | 6h    | 9h    |       |         |
| Techniques quantitatives et représentations - 3 R03.07                           | UE     |       | 12h   |       |         |
| Tableau de bord commercial R3.08   | UE     |       | 13,5h |       |         |
| Psychologie sociale du travail R3.09   | UE     | 6h    | 9h    |       |         |
| Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10   | UE     |       | 7h    | 8h    |         |
| LV B appliquée au commerce - 3 R3-11   | UE     |       | 7h    | 8h    |         |
| Ressources et culture numériques - 3 R3.12                                       | UE     |       | 9h    | 9h    |         |
| Expression, communication, culture - 3 R3.13                                     | UE     |       | 12h   | 6h    |         |
| PPP - 3 R3.14  | UE     |       |       | 10h   |         |
| Stratégie de marketing digital R3.MDEE.15  | UE     | 6h    | 9h    |       |         |
| Créativité et innovation R3.MDEE.16  | UE     |       | 13,5h |       |         |
| SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation | UE     | 3h    | 15h   | 2h    |         |
| SAÉ 3.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital                 | UE     | 18h   | 22h   |       |         |
| SAÉ 3.MDEE.03 : Analyse d'une activité digitale                                  | UE     | 1,5h  | 6h    | 10,5h |         |
| PORTFOLIO  | UE     |       | 5h    | 5h    |         |
| Bonifications S3   | UE     |       | 30h   |       |         |

#### Semestre 4

|  | Nature | CM | TD  | TP | Crédits |
|--|--------|----|-----|----|---------|
| Stratégie marketing R4.01                            | UE     |    | 12h |    |         |
| Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02 | UE     | 6h |     | 9h |         |

|  |    |      |       |      |
|--|----|------|-------|------|
| Conception d'une campagne de communication R4.03   | UE | 6h   | 9h    |      |
| Droit du travail R4.04   | UE | 9h   | 9h    |      |
| Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05   | UE |      | 7,5h  | 7,5h |
| LV B appliquée au commerce - 4 R4.06   | UE |      | 7,5h  | 7,5h |
| Expression, communication, culture - 4 R4.07   | UE |      | 10,5h | 7,5h |
| PPP - 4 R4.08  | UE |      | 5h    |      |
| Conduite de projet digital R4.MDEE.09  | UE | 6h   | 9h    |      |
| Stratégie e-commerce R4.MDEE.10  | UE | 6h   | 9h    |      |
| Business model - 1 R4.MDEE.11  | UE | 4,5h | 4,5h  |      |
| SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | UE |      | 15h   |      |
| SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation  | UE | 3h   | 10,5h |      |
| SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web   | UE | 1,5h | 8,5h  | 10h  |
| STAGE  | UE |      |       |      |
| PORTFOLIO  | UE |      | 5h    | 10h  |
| Bonifications S4   | UE |      | 30h   |      |

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

### Semestre 3

|   | Nature | CM    | TD    | TP   | Crédits |
|---|--------|-------|-------|------|---------|
| Marketing Mix - 2 R3.01                               | UE     |       | 18h   |      |         |
| Entretien de vente R3.02                              | UE     |       |       | 15h  |         |
| Principes de la communication digitale R3.03          | UE     | 10,5h | 9h    |      |         |
| Etudes marketing - 3 R3.04                            | UE     |       | 12h   |      |         |
| Environnement économique international R3.05          | UE     | 6h    | 9h    |      |         |
| Droit des activités commerciales - 1 R3.06            | UE     | 6h    | 9h    |      |         |
| Techniques quantitatives et représentations - 3 R3.07 | UE     |       | 12h   |      |         |
| Tableau de bord commercial R3.08                      | UE     |       | 13,5h |      |         |
| Psychologie sociale du travail R3.09                  | UE     | 6h    | 9h    |      |         |
| Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10                | UE     |       | 7h    | 7,5h |         |

|  |    |       |      |      |
|--|----|-------|------|------|
| LV B appliquée au commerce - 3 R3-11   | UE | 7h    | 7,5h |      |
| Ressources et culture numériques - 3 R3.12                                       | UE | 9h    | 9h   |      |
| Expression, communication, culture - 3 R3.13                                     | UE | 12h   | 6h   |      |
| Stratégie de marketing digital R3.MDEE.15  | UE | 6h    | 9h   |      |
| Créativité et innovation R3.MDEE.16  | UE | 13,5h |      |      |
| SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation | UE | 3h    | 6h   |      |
| SAÉ 3.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital                 | UE | 18h   | 22h  |      |
| SAÉ 3.MDEE.03 : Analyse d'une activité digitale                                  | UE | 1,5h  | 4,5h | 4,5h |
| PORTFOLIO  | UE |       | 5h   |      |
| Bonifications S3   | UE | 30h   |      |      |

## Semestre 4

|  | Nature | CM   | TD    | TP   | Crédits |
|--|--------|------|-------|------|---------|
| Stratégie marketing R4.01  | UE     |      | 12h   |      |         |
| Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02   | UE     | 6h   |       |      |         |
| Conception d'une campagne de communication R4.03   | UE     | 6h   | 9h    |      |         |
| Droit du travail R4.04   | UE     | 9h   | 9h    |      |         |
| Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05   | UE     |      | 7,5h  | 7,5h |         |
| LV B appliquée au commerce - 4 R4.06   | UE     |      | 7,5h  | 7,5h |         |
| Expression, communication, culture - 4 R4.07   | UE     |      | 10,5h | 7,5h |         |
| PPP - 4 R4.08  | UE     |      | 4,5h  |      |         |
| Conduite de projet digital R4.MDEE.09  | UE     | 6h   | 9h    |      |         |
| Stratégie e-commerce R4.MDEE.10  | UE     | 6h   | 9h    |      |         |
| Business model - 1 R4.MDEE.11  | UE     | 4,5h | 4,5h  |      |         |
| SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | UE     |      |       | 6h   |         |
| SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation  | UE     | 3h   | 10,5h |      |         |
| SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web   | UE     | 1,5h | 6h    | 3,5h |         |
| STAGE  | UE     |      |       |      |         |
| PORTFOLIO  | UE     |      |       | 5h   |         |
| Bonifications S4   | UE     |      | 30h   |      |         |

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

### Semestre 5

|  | Nature | CM    | TD    | TP    | Crédits |
|--|--------|-------|-------|-------|---------|
| Stratégie d'entreprise 1 R5.01   | UE     | 6h    | 12h   |       |         |
| Négociier dans des contextes spécifiques 1 R5.02   | UE     | 6h    | 6h    | 10,5h |         |
| Financement et régulation de l'économie R5.03  | UE     | 6h    | 9h    |       |         |
| Droit des activités commerciales 2 R5.04   | UE     | 6h    | 7,5h  |       |         |
| Analyse financière R5.05   | UE     | 4,5h  | 10,5h |       |         |
| Anglais appliqué au commerce 5 R5.06   | UE     |       | 6h    | 6h    |         |
| LV B appliquée au commerce 5 R5.07   | UE     |       | 6h    | 9h    |         |
| Expression, communication, culture 5 R5.08   | UE     |       | 10,5h | 10,5h |         |
| PPP 5 R5.09  | UE     |       | 7,5h  |       |         |
| Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat R5.mdee.10 | UE     |       | 9h    | 6h    |         |
| Management de la créativité et de l'innovation R5.MDEE.11  | UE     |       | 9h    | 6h    |         |
| Référencement R5.MDEE.12   | UE     | 4,5h  | 6h    | 6h    |         |
| Stratégie social media et e-CRM R5.MDEE.13   | UE     | 10,5h | 10,5h |       |         |
| Business model - 2 R5.MDEE.14  | UE     | 4,5h  | 15h   |       |         |
| Stratégie de contenu et rédaction web R5.MDEE.15   | UE     |       | 12h   | 6h    |         |
| Logistique et supply chain R5.MDEE.16  | UE     | 9h    | 6h    |       |         |
| SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital  | UE     | 1,5h  | 18,5h |       |         |
| PORTFOLIO S5   | UE     |       | 10h   | 5h    |         |
| Bonifications S5   | UE     |       | 30h   |       |         |

### Semestre 6

|  | Nature | CM   | TD    | TP  | Crédits |
|--|--------|------|-------|-----|---------|
| Stratégie d'entreprise - 2 R6.01                             | UE     | 4,5h | 10,5h |     |         |
| Négociier dans des contextes spécifiques 2 R6.02             | UE     | 4,5h | 10,5h |     |         |
| Trafic management - analyse d'audience R6 MDEE.03            | UE     | 6h   | 13,5h |     |         |
| Formalisation et sécurisation d'un business model R6 MDEE.04 | UE     |      | 10,5h |     |         |
| PORTEFOLIO S6  | UE     |      | 5h    | 15h |         |

|                  |    |     |
|------------------|----|-----|
| STAGE            | UE | 20h |
| Bonifications S6 | UE | 30h |

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

### Semestre 5

|  | Nature | CM    | TD    | TP    | Crédits |
|--|--------|-------|-------|-------|---------|
| Stratégie d'entreprise 1 R5.01   | UE     | 6h    | 12h   |       |         |
| Négociier dans des contextes spécifiques 1 R5.02   | UE     | 6h    | 6h    | 10,5h |         |
| Financement et régulation de l'économie R5.03  | UE     | 6h    | 9h    |       |         |
| Droit des activités commerciales 2 R5.04   | UE     | 6h    | 7,5h  |       |         |
| Analyse financière R5.05   | UE     | 4,5h  | 10,5h |       |         |
| Anglais appliqué au commerce 5 R5.06   | UE     |       | 6h    | 6h    |         |
| LV B appliquée au commerce 5 R5.07   | UE     |       | 6h    | 9h    |         |
| Expression, communication, culture 5 R5.08   | UE     |       | 10,5h | 10,5h |         |
| PPP 5 R5.09  | UE     |       | 7,5h  |       |         |
| Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat R5.mdee.10 | UE     |       | 9h    | 6h    |         |
| Management de la créativité et de l'innovation R5.MDEE.11  | UE     |       | 9h    | 6h    |         |
| Référencement R5.MDEE.12   | UE     | 4,5h  | 6h    | 6h    |         |
| Stratégie social media et e-CRM R5.MDEE.13   | UE     | 10,5h | 10,5h |       |         |
| Business model - 2 R5.MDEE.14  | UE     | 4,5h  | 15h   |       |         |
| Stratégie de contenu et rédaction web R5.MDEE.15   | UE     |       | 12h   | 6h    |         |
| Logistique et supply chain R5.MDEE.16  | UE     | 9h    | 6h    |       |         |
| SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital  | UE     | 1,5h  | 18,5h |       |         |
| PORTFOLIO S5   | UE     |       | 10h   | 5h    |         |
| Bonifications S5   | UE     |       | 30h   |       |         |

### Semestre 6

|                                  | Nature | CM   | TD    | TP | Crédits |
|----------------------------------|--------|------|-------|----|---------|
| Stratégie d'entreprise - 2 R6.01 | UE     | 4,5h | 10,5h |    |         |

|  |    |       |       |
|--|----|-------|-------|
| Négocier dans des contextes spécifiques 2 R6.02              | UE | 4,5h  | 10,5h |
| Trafic management - analyse d'audience R6 MDEE.03            | UE | 6h    | 13,5h |
| Formalisation et sécurisation d'un business model R6 MDEE.04 | UE | 10,5h |       |
| PORTEFOLIO S6  | UE | 5h    | 15h   |
| STAGE  | UE | 20h   |       |
| Bonifications S6   | UE | 30h   |       |

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif