

BUT Techniques de commercialisation (Angoulême)

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 événementiel (Angoulême)

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 de la communication commerciale	UE	9,5h	9,5h		
R1.02 Ressources et culture numériques 1	UE		8,5h	14h	
R1.03 Environnement juridique de l'entreprise	UE	11h	7,5h		0 crédits
R1.04 Expression, communication, culture 1	UE	1,5h	13h	9h	
R1.05 Langue A Anglais du commerce 1	UE	1h	11,5h	12h	
R1.06 Langue B du commerce 1	UE		12h	12h	
R1.07 Fondamentaux de la vente	UE		7,5h	19h	
R1.08 Techniques quantitatives et représentations 1	UE	9,5h	9,5h		
R1.09 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	UE	14h	23,5h		
R1.10 Etudes marketing 1	UE	10,5h	5,5h		
R1.11 Environnement économique de l'entreprise	UE	9,5h	9,5h		
R1.12 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	UE	2,5h	10h		
R1.13 Initiation à la conduite de projet	UE		7,5h		
R1.14 Eléments financiers de l'entreprise	UE	3,5h	9,5h		
R1.15 PPP 1	UE		8,5h	5,5h	
SAE 1.01 Marketing générique	UE		20h		
SAE 1.02 Vente générique	UE		15h		
SAE 1.03 Communication commerciale générique	UE		20h		
Portfolio	UE		2,5h	2,5h	

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
R2.01 Moyens de la communication commerciale	UE		19h		
R2.02 Gestion et conduite de projet	UE		9,5h		

R2.03 Expression, communication et culture 2	UE	1,5h	14h	9h
R2.04 Ressources et culture numériques 2	UE		9,5h	9,5h
R2.05 Coûts, marges et prix d'une offre simple	UE	3,5h	7,5h	7,5h
R2.06 Relations contractuelles commerciales	UE	11h	7,5h	
R2.07 Langue A Anglais du commerce 2	UE	1h	14,5h	10h
R2.08 Langue B du commerce 2	UE		15h	10h
R2.09 Prospection et négociation	UE		12h	11h
R2.10 Marketing mix	UE	2,5h	16h	
R2.11 Connaissance des canaux de commercialisation et de distribution	UE	7,5h	6,5h	
R2.12 Etudes marketing 2	UE	4,5h	12,5h	4,5h
R2.13 Techniques quantitatives et représentations 2	UE	9,5h	14h	
R2.14 Psychologie sociale	UE	9,5h	9,5h	
R2.15 PPP 2	UE		3,5h	5,5h
SAE 2.01 Marketing générique	UE		28h	
SAE 2.02 Vente générique	UE		20h	
SAE 2.03 Communication commerciale générique	UE		17h	
SAE 2.04 Projet transverse	UE		5h	
Portfolio	UE		2,5h	2,5h
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

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 événementiel (Angoulême)

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

Semestre 3

Semestre 4

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

Semestre 5

Semestre 6

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif