

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

BUT 1 Techniques de commercialisation (Angoulême)

Semestre 1

R1.01 Fondamentaux de la
communication commerciale

R1.02 Ressources et culture
numériques 1

R1.03 Environnement juridique de
l'entreprise

0 crédits

R1.04 Expression, communication,
culture 1

R1.05 Langue A Anglais du
commerce 1

R1.06 Langue B du commerce 1

R1.07 Fondamentaux de la vente

R1.08 Techniques quantitatives et
représentations 1

R1.09 Fondamentaux du marketing
et comportement du consommateur

R1.10 Etudes marketing 1

R1.11 Environnement économique
de l'entreprise

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

R1.13 Initiation à la conduite de
projet

R1.14 Eléments financiers de
l'entreprise

R1.15 PPP 1

SAE 1.01 Marketing générique

SAE 1.02 Vente générique

SAE 1.03 Communication
commerciale générique

Portfolio

Semestre 2

R2.01 Moyens de la communication commerciale

R2.02 Gestion et conduite de projet

R2.03 Expression, communication et culture 2

R2.04 Ressources et culture numériques 2

R2.05 Coûts, marges et prix d'une offre simple

R2.06 Relations contractuelles commerciales

R2.07 Langue A Anglais du commerce 2

R2.08 Langue B du commerce 2

R2.09 Prospection et négociation

R2.10 Marketing mix

R2.11 Connaissance des canaux de commercialisation et de distribution

R2.12 Etudes marketing 2

R2.13 Techniques quantitatives et représentations 2

R2.14 Psychologie sociale

R2.15 PPP 2

SAE 2.01 Marketing générique

SAE 2.02 Vente générique

SAE 2.03 Communication commerciale générique

SAE 2.04 Projet transverse

Portfolio

Stage S2

**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