IUT ANNECY
UNIVERSITÉ SAVOIE MONT BLANC

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

BUT Techniques de commercialisation

Niveau de diplôme
BAC +3

ECTS
180 crédits

Durée
3 années, 6 semestres

Langues d'enseignement
Français

Parcours proposés

- BUT2/BUT3 - TC : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - Classique et alternance
- BUT2/BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Classique et alternance
- BUT1/BUT2/BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Alternance
- BUT1/BUT2/BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client dédié aux métiers de la montagne - Alternance
- BUT1/BUT2/BUT3/BUT4 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

Présentation

Le BUT TC est une formation pluridisciplinaire qui vous permettra d'acquérir des connaissances théoriques et des compétences techniques en communication, négociation, marketing, gestion et management en deux années d'études à l'Université, avec des périodes de stages et de missions en entreprise. Il permet d'obtenir un diplôme bac +3 dans le domaine du commerce, qui bénéficie d'une bonne reconnaissance aussi bien sur le marché du travail qu'auprès du système universitaire européen.

Le département TC a pour mission de former en 3 ans après le baccalauréat des jeunes désirant s'insérer dans la vie active dès l'obtention du BUT TC et capables de poursuivre des études s'ils le souhaitent.

Les parcours ouverts à l'IUT d'Annecy sont :

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Business développement et management de la relation client : proposé en formation initiale et en alternance
- Stratégie de marque et évènementiel : proposé en section aménagée ski-études

Objectifs

- Maîtriser les techniques de gestion de base, notamment quantitatives (statistiques, économie et comptabilité), et comprendre des problèmes commerciaux et marketing
- Favoriser l'adaptabilité : approfondir sa compréhension de l'environnement économique contemporain, de l'entreprise et de sa gestion mais aussi développer sa faculté personnelle d'adaptation aux situations réelles.

Dimension internationale

Le semestre 4 peut se réaliser dans une université étrangère partenaire

Les atouts de la formation

Une formation commerciale équilibrée, universitaire et professionnelle, qui allie :

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité

- théorie & pratique,
- travail individuel & en équipe,
- matières quantitatives & plus littéraires,
- milieu universitaire & professionnel.

dans des conditions de travail privilégiées : des enseignants et intervenants professionnels expérimentés, des équipements modernes (salles informatiques, wifi, salle téléphonique, …), et au pied de nos locaux la bibliothèque universitaire.

des compétences- clé en commerce :

- marketing
- communication
- négociation – vente
- management – gestion
- droit des affaires

à l'obtention du diplôme, le choix :

- poursuivre ses études, principalement en IAE et en Écoles de commerce
- entrer dans la vie active avec un maximum d'atouts

A noter que la 3ème année du BUT est uniquement proposée en alternance (sauf section aménagée ski-études).

Organisation

Aménagements d'études

Le BUT TC Stratégie de marque et évènementile, réservé aux ski études, se réalise en 4 ans au lieu de 3.

Stage (hors formation en alternance)

Sur la totalité du cursus, 22 à 26 semaines de stage sont réalisées

Alternance

Modalités d'alternance

Les modalités d'alternance sont spécifiques à chaque parcours, rendez-vous sur le site de l'IUT d'Annecy pour plus d'infos

Admission

A qui s'adresse la formation ?

Titulaire d'un baccalauréat général ou technologique, titulaire d'un DAEU, étudiant en réorientation d'autres cycles universitaires, de classe préparatoire ou d'autres départements d'IUT.

La motivation et un grand intérêt pour le domaine de formation constituent des atouts majeurs.

Un parcours antérieur en lien avec la spécialité sera apprécié.

Avoir un intérêt pour :

- Les techniques de commercialisation
- L'action commerciale
- Le Marketing

Candidater et s'inscrire

Candidatures pour les BUT 3 : https://ecandidat-usmb.grenet.fr/ecandidat/#!accueilView

Attendus de la formation

Pour le parcours business développement et management de la relation client (BUT TC PRO) :

- Avoir un intérêt pour les techniques de commercialisation, l'action commerciale et le marketing
- Rythme d'alternance 2 jours en formation / 3 jours en entreprise de septembre à août

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité

- Tous secteurs d'activités (commerces, industries, entreprises de services...)

Pour le parcours business développement et management de la relation client dédié aux métiers de la montagne en alternance (BUT TC Montagne) :

- demande des candidats aimant l'environnement lié à la vie en montagne, ses avantages et inconvénients
- exige des lieux d'alternance en entreprises qui ont un secteur d'activité en lien avec le tourisme, le commerce, la communication ; toute activité en station ou dans un environnement proche. Ces entreprises doivent être intéressées par une rythme d'alternance basé sur un rythme saisonnier (alternant en entreprise principalement en hiver et en été)
- les alternants sont en cours en BUT 1 en novembre, mai, juin, fin août-mi-septembre (environ 17 semaines par année universitaire) et le reste du temps en entreprise

Et après

Poursuites d'études à l'USMB

• Stratégie digitale : Marketing et communication - Alternance

• Commerce international - Management de Zones Export

• Achats et logistique - Classique (M1) et alternance (M2)

Poursuite d'études

Ecole de commerce

Métiers visés et insertion professionnelle

- Chargé(e) d'études en marketing
- Responsable communication
- Conseiller(-ère) clientèle en sociétés de service (ex : banque assurance)
- Chef(fe) de rayon, chef de secteur en grande distribution
- Chef(fe) de produit, responsable de marque dans l'industrie
- Assistant(e) dans les services marketing, commerciaux, export
- Commercial(e) en BtoC et BtoB

Infos pratiques

Contacts

Chef de département

Julie Sonzogni

+33 4 50 66 60 00

Julie.Sonzogni@univ-savoie.fr

Scolarité administrative

Scolarité IUT d'Annecy

scolarite.iut-acy@univ-smb.fr

Secrétariat pédagogique

Anne Dodard

+33 4 50 09 23 33

Anne.Dodard@univ-savoie.fr

Secrétariat alternance

Cecile Benistand

+33 4 50 09 22 98

Cecile.Benistand@univ-savoie.fr

Secrétariat alternance

Amelie Renaudin

+33 4 50 09 22 97

Amelie.Renaudin@univ-savoie.fr

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

Etablissements partenaires

Formasup Savoie Mont Blanc

https://formasup-smb.fr/

Campus

Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

En savoir plus

Site du département TC de l'IUT d'Annecy

https://www.univ-smb.fr/iut-annecy/formation/techniques-de-commercialisation/

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité

Programme

BUT1 - Techniques de commercialisation

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES101 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	MODULE	15h	20h		
RES102 Fondamentaux de la vente	MODULE	10h	14h		
RES103 Fondamentaux de la communication commerciale	MODULE	8h	10h		
RES104 Etudes marketing	MODULE	8h	10h		
RES105 Environnement économique de l'entreprise	MODULE	8h	10h		
RES106 Environnement juridique de l'entreprise	MODULE	8h	10h		
RES107 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	8h	10h		
RES108 Eléments financiers de l'entreprise	MODULE	6h	6h		
RES109 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	MODULE	6h	6h		
RES110 Initiation à la conduite de projet	MODULE	4h	4h		
RES111 Langue A - Anglais du commerce	MODULE		20h		
RES112 Langue B du commerce	MODULE		20h		
RES113 Ressources et culture numériques	MODULE	8h	12h		
RES114 Expression, communication et culture	MODULE		8h	12h	
RES115 Projet Personnel et Professionnel	MODULE		6h	8h	
SAE101 Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	MODULE	6h	12h		
SAE102 Vente : démarche de prospection	MODULE	6h	12h		
SAE103 Communication commerciale : création d'un support "print"	MODULE	6h	12h		
SAE104 Portfolio	MODULE		6h		

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES201 Marketing mix	MODULE	8h	10h		
RES202 Prospection et négociation	MODULE	8h	15h		
RES203 Moyens de la communication commerciale	MODULE	8h	10h		
RES204 Etudes marketing	MODULE	8h	10h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

RES205 Relations contractuelles commerciales	MODULE	8h	10h	
RES206 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	8h	15h	
RES207 Coûts, marges et prix d'une offre simple	MODULE	8h	10h	
RES208 Canaux de commercialisation et de distribution	MODULE	6h	8h	
RES209 Psychologie sociale	MODULE	8h	10h	
RES210 Gestion et conduite de projet	MODULE	4h	6h	
RES211 Langue A - Anglais du commerce	MODULE		23h	
RES212 Langue B du commerce	MODULE		23h	
RES213 Ressources et culture numériques	MODULE	8h	10h	
RES214 Expression, communication et culture	MODULE	8h	15h	
RES215 Projet Personnel et Professionnel	MODULE	4h	6h	
SAE201 Marketing	MODULE	15h		
SAE202 Vente	MODULE	15h		
SAE203 Communication commerciale	MODULE	15h		
SAE204 Projet transverse	MODULE	15h		
SAE205 Stage	MODULE	10h		
SAE206 Portfolio	MODULE			5h

BUT2/BUT3 - TC : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - Classique et alternance

BUT2 - TC : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES301 Marketing mix	MODULE	8h	10h		
RES302 Entretien de vente	MODULE	8h	10h		
RES303 Principes de la communication digitale	MODULE	8h	10h		
RES304 Etudes marketing	MODULE	4h	9h		
RES305 Environnement économique international	MODULE	4h	9h		
RES306 Droit des activités commerciales	MODULE	4h	9h		
RES307 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	4h	9h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

RES308 Gestion commerciale	MODULE	4h	9h
RES309 Psychologie sociale du travail	MODULE	4h	8h
RES310 Anglais appliqué au commerce	MODULE		15h
RES311 LV B appliquée au commerce	MODULE		15h
RES312 Ressources et culture numériques	MODULE	8h	10h
RES313 Expression, communication, culture	MODULE		15h
RES314 Projet personnel et professionnel	MODULE		10h
RES315 Stratégie de marketing digital	MODULE	3h	10h
RES316 Créativité et innovation	MODULE	3h	10h
SAE301 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE	30h	
SAE302 Démarche de création d'entreprise en contexte digital	MODULE	30h	
SAE303 Analyse d'une activité digitale	MODULE	30h	
SAE304 Portfolio	MODULE	10h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES401 Stratégie marketing	MODULE	4h	8h		
RES402 Economie	MODULE	5h	8h		
RES403 Conception d'une campagne de communication	MODULE	5h	8h		
RES404 Droit du travail	MODULE	2h	6h		
RES405 Anglais appliqué au commerce	MODULE		13h		
RES406 LV B appliquée au commerce	MODULE		13h		
RES407 Expression, communication, culture	MODULE		13h		
RES408 Projet personnel et professionnel	MODULE	2h	3h		
RES409 Création de site web	MODULE	5h	10h		
RES410 Stratégie e-commerce	MODULE	5h	10h		
SAE401 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE		16h		
SAE402 Pilotage commercial d'une organisation	MODULE		16h		
SAE403 Conduite de projet digital	MODULE		16h		
SAE404 Stage	MODULE		16h		
SAE405 Portfolio	MODULE		11h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

BUT3 - TC : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - Alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES501 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES502 Négocier dans des contextes spécifiques - relation client omnicanale	MODULE				
RES503 Financement et régulation de l'économie	MODULE				
RES504 Droit des activités commerciales	MODULE				
RES505 Analyse financière	MODULE				
RES506 Anglais appliqué au commerce	MODULE				
Allemand TD	MATIERE		15h		
Chinois TD	MATIERE		15h		
Espagnol TD	MATIERE		15h		
Italien TD	MATIERE		15h		
Japonais TD	MATIERE		15h		
Russe TD	MATIERE		15h		
RES508 Expression, communication, culture - histoire du web	MODULE				
RES509 Projet personnel et professionnel	MODULE				
RES510 Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat	MODULE				
RES511 Management de la créativité et de l'innovation	MODULE				
RES512 Référencement	MODULE				
RES513 Stratégie social media et e-CRM	MODULE				
RES514 Business model	MODULE				
RES515 Stratégie de contenu et rédaction web	MODULE				
RES516 Logistique et supply chain	MODULE				
SAE501 Développement d'un projet digital	MODULE				
SAE502 Portfolio	MODULE				

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES601 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES602 Négocier dans des contextes spécifiques	MODULE				
RES603 Trafic management - analyse d'audience	MODULE				
RES604 Formalisation et sécurisation d'un business model	MODULE				

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

SAE601 Stage	MODULE
SAE602 Portfolio	MODULE

BUT2/BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Classique et alternance

BUT2 - TC : Business développement et management de la relation client

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES301 Marketing mix	MODULE	8h	10h		
RES302 Entretien de vente	MODULE	8h	10h		
RES303 Principes de la communication digitale	MODULE	8h	10h		
RES304 Etudes marketing	MODULE	4h	9h		
RES305 Environnement économique international	MODULE	4h	9h		
RES306 Droit des activités commerciales	MODULE	4h	9h		
RES307 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	4h	9h		
RES308 Gestion commerciale	MODULE	4h	9h		
RES309 Psychologie sociale du travail	MODULE	4h	8h		
RES310 Anglais appliqué au commerce	MODULE		15h		
RES311 LV B appliquée au commerce	MODULE		15h		
RES312 Ressources et culture numériques	MODULE	8h	10h		
RES313 Expression, communication, culture	MODULE		15h		
RES314 Projet personnel et professionnel	MODULE		10h		
RES315 Marketing B2B	MODULE	3h	10h		
RES316 Fondamentaux de la relation client	MODULE	4h	9h		
SAE301 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE	30h			
SAE302 Démarche de création d'entreprise en contexte digital	MODULE	30h			
SAE303 Diagnostic stratégie client et expertise commerciale	MODULE	30h			
SAE304 Portfolio	MODULE	10h			

Semestre 4

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES401 Stratégie marketing	MODULE	4h	8h		
RES402 Economie	MODULE	5h	8h		
RES403 Conception d'une campagne de communication	MODULE	5h	8h		
RES404 Droit du travail	MODULE	2h	6h		
RES405 Anglais appliqué au commerce	MODULE		13h		
RES406 LV B appliquée au commerce	MODULE		13h		
RES407 Expression, communication, culture	MODULE		13h		
RES408 Projet personnel et professionnel	MODULE	2h	3h		
RES409 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	MODULE	8h	12h		
RES410 Relation client omnicanal	MODULE	10h	15h		
SAE401 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE		16h		
SAE402 Pilotage commercial d'une organisation	MODULE		16h		
SAE403 Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	MODULE		16h		
SAE404 Stage	MODULE		16h		
SAE405 Portfolio	MODULE		11h		

BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Finance, Banque, Assurance, Patrimoine - Alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES501 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES502 Négocier dans des contextes spécifiques - relation client omnicanale	MODULE				
RES503 Financement et régulation de l'économie	MODULE				
RES504 Droit des activités commerciales	MODULE				
RES505 Analyse financière	MODULE				
RES506 Anglais appliqué au commerce	MODULE				
Allemand TD	MATIERE		15h		
Chinois TD	MATIERE		15h		
Espagnol TD	MATIERE		15h		
Italien TD	MATIERE		15h		
Japonais TD	MATIERE		15h		
Russe TD	MATIERE		15h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

RES508 Expression, communication, culture - histoire du web	MODULE
RES509 Projet personnel et professionnel	MODULE
RES510 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	MODULE
RES511 Développement commercial et management international	MODULE
RES512 Management de la valeur client	MODULE
RES513 Marketing des services	MODULE
RES514 Pilotage de l'équipe commerciale et performance commerciale	MODULE
SAE501 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	MODULE
SAE502 Portfolio	MODULE

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES601 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES602 Négocier dans des contextes spécifiques	MODULE				
RES603 Management des comptes-clés (KAM)	MODULE				
RES604 Nouveaux comportements des clients: référencement	MODULE				
SAE601 Stage	MODULE				
SAE602 Portfolio	MODULE				

BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Sport - Alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES501 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES502 Négocier dans des contextes spécifiques - relation client omnicanale	MODULE				
RES503 Financement et régulation de l'économie	MODULE				
RES504 Droit des activités commerciales	MODULE				
RES505 Analyse financière	MODULE				
RES506 Anglais appliqué au commerce	MODULE				
Allemand TD	MATIERE		15h		
Chinois TD	MATIERE		15h		
Espagnol TD	MATIERE		15h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

Italien TD	MATIERE	15h
Japonais TD	MATIERE	15h
Russe TD	MATIERE	15h
RES508 Expression, communication, culture - histoire du web	MODULE	
RES509 Projet personnel et professionnel	MODULE	
RES510 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	MODULE	
RES511 Développement commercial et management international	MODULE	
RES512 Management de la valeur client	MODULE	
RES513 Marketing des services	MODULE	
RES514 Pilotage de l'équipe commerciale et performance commerciale	MODULE	
SAE501 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	MODULE	
SAE502 Portfolio	MODULE	

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES601 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES602 Négocier dans des contextes spécifiques	MODULE				
RES603 Management des comptes-clés (KAM)	MODULE				
RES604 Nouveaux comportements des clients: référencement	MODULE				
SAE601 Stage	MODULE				
SAE602 Portfolio	MODULE				

BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Digital - Alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES501 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES502 Négocier dans des contextes spécifiques - relation client omnicanale	MODULE				
RES503 Financement et régulation de l'économie	MODULE				
RES504 Droit des activités commerciales	MODULE				
RES505 Analyse financière	MODULE				
RES506 Anglais appliqué au commerce	MODULE				

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

Allemand TD	MATIERE	15h			
Chinois TD	MATIERE	15h			
Espagnol TD	MATIERE	15h			
Italien TD	MATIERE	15h			
Japonais TD	MATIERE	15h			
Russe TD	MATIERE	15h			
RES508 Expression, communication, culture - histoire du web	MODULE				
RES509 Projet personnel et professionnel	MODULE				
RES510 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	MODULE				
RES511 Développement commercial et management international	MODULE				
RES512 Management de la valeur client	MODULE				
RES513 Marketing des services	MODULE				
RES514 Pilotage de l'équipe commerciale et performance commerciale	MODULE				
SAE501 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	MODULE				
SAE502 Portfolio	MODULE				

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES601 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES602 Négocier dans des contextes spécifiques	MODULE				
RES603 Management des comptes-clés (KAM)	MODULE				
RES604 Nouveaux comportements des clients: référencement	MODULE				
SAE601 Stage	MODULE				
SAE602 Portfolio	MODULE				

BUT1/BUT2/BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Alternance

BUT1 - TC : Business développement et management de la relation client - Alternance

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES101 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	MODULE	18h	18h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

RES102 Fondamentaux de la vente	MODULE	10h	10h
RES103 Fondamentaux de la communication commerciale	MODULE	10h	10h
RES104 Etudes marketing	MODULE	8h	8h
RES105 Environnement économique de l'entreprise	MODULE	10h	10h
RES106 Environnement juridique de l'entreprise	MODULE	10h	10h
RES107 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	10h	10h
RES108 Eléments financiers de l'entreprise	MODULE	8h	8h
RES109 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	MODULE	10h	10h
RES110 Initiation à la conduite de projet	MODULE	4h	4h
RES111 Langue A - Anglais du commerce	MODULE	12h	12h
RES113 Ressources et culture numériques	MODULE	10h	10h
RES114 Expression, communication et culture	MODULE	10h	10h
RES115 Projet personnel et professionnel	MODULE	8h	8h
SAE101 Marketing	MODULE	4h	4h
SAE102 Vente	MODULE	2h	2h
SAE103 Communication commerciale	MODULE	4h	4h

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES201 Marketing mix	MODULE	10h	10h		
RES202 Prospection et négociation	MODULE	12h	12h		
RES203 Moyens de la communication commerciale	MODULE	10h	10h		
RES204 Etudes marketing	MODULE	10h	10h		
RES205 Relations contractuelles commerciales	MODULE	10h	10h		
RES206 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	10h	10h		
RES207 Coûts, marges et prix d'une offre simple	MODULE	10h	10h		
RES208 Canaux de commercialisation et de distribution	MODULE	8h	8h		
RES209 Psychologie sociale	MODULE	10h	10h		
RES210 Gestion et conduite de projet	MODULE	4h	4h		
RES211 Langue A - Anglais du commerce	MODULE	12h	12h		
RES213 Ressources et culture numériques	MODULE	10h	10h		
RES214 Expression, communication et culture	MODULE	10h	10h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

RES215 Projet personnel et professionnel	MODULE	8h	8h
SAE201 Marketing	MODULE	4h	4h
SAE202 Vente	MODULE	2h	2h
SAE203 Communication commerciale	MODULE	4h	4h
SAE204 Projet transverse	MODULE	2h	2h
SAE205 Stage	MODULE		
SAE206 Portfolio	MODULE	2h	2h

BUT2 - TC : Business développement et management de la relation client - Alternance

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES301 Marketing mix	MODULE	8h	8h		
RES302 Entretien de vente	MODULE	8h	8h		
RES303 Principes de la communication digitale	MODULE	8h	8h		
RES304 Etudes marketing	MODULE	4h	4h		
RES305 Environnement économique international	MODULE	8h	8h		
RES306 Droit des activités commerciales	MODULE	8h	8h		
RES307 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	8h	8h		
RES308 Gestion commerciale	MODULE	8h	8h		
RES309 Psychologie sociale du travail	MODULE	8h	8h		
RES310 Anglais appliqué au commerce	MODULE	8h	8h		
RES312 Ressources et culture numériques	MODULE	4h	4h		
RES313 Expression, communication, culture	MODULE	8h	8h		
RES314 Projet personnel et professionnel	MODULE	2h	2h		
RES315 Marketing B2B	MODULE	8h	8h		
RES316 Fondamentaux de la relation client	MODULE	8h	8h		
SAE301 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE	2h	2h		
SAE302 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	MODULE	20h	20h		
SAE303 Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	MODULE	8h	8h		
SAE304 Portfolio	MODULE	2h	2h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES401 Stratégie marketing	MODULE	8h	8h		
RES402 Economie	MODULE	8h	8h		
RES403 Conception d'une campagne de communication	MODULE	8h	8h		
RES404 Droit du travail	MODULE	8h	8h		
RES405 Anglais appliqué au commerce	MODULE	8h	8h		
RES407 Expression, communication, culture	MODULE	8h	8h		
RES408 Projet personnel et professionnel	MODULE	2h	2h		
RES409 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	MODULE	8h	8h		
RES410 Relation client omnicanal	MODULE	8h	8h		
SAE401 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE	10h	10h		
SAE402 Pilotage commercial d'une organisation	MODULE	10h	10h		
SAE403 Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	MODULE	4h	4h		
SAE404 Stage	MODULE				
SAE405 Portfolio	MODULE	2h	2h		

BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client - Alternance (avec les 4 parcours + le classique)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES501 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES502 Négocier dans des contextes spécifiques - relation client omnicanale	MODULE				
RES503 Financement et régulation de l'économie	MODULE				
RES504 Droit des activités commerciales	MODULE				
RES505 Analyse financière	MODULE				
RES506 Anglais appliqué au commerce	MODULE				
Allemand TD	MATIERE		15h		
Chinois TD	MATIERE		15h		
Espagnol TD	MATIERE		15h		
Italien TD	MATIERE		15h		
Japonais TD	MATIERE		15h		
Russe TD	MATIERE		15h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

RES508 Expression, communication, culture - histoire du web	MODULE
RES509 Projet personnel et professionnel	MODULE
RES510 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	MODULE
RES511 Développement commercial et management international	MODULE
RES512 Management de la valeur client	MODULE
RES513 Marketing des services	MODULE
RES514 Pilotage de l'équipe commerciale et performance commerciale	MODULE
SAE501 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	MODULE
SAE502 Portfolio	MODULE

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES601 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES602 Négocier dans des contextes spécifiques	MODULE				
RES603 Management des comptes-clés (KAM)	MODULE				
RES604 Nouveaux comportements des clients: référencement	MODULE				
SAE601 Stage	MODULE				
SAE602 Portfolio	MODULE				

BUT1/BUT2/BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client dédié aux métiers de la montagne - Alternance

BUT1 - TC : Business développement et management de la relation client dédié aux métiers de la montagne - Alternance

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES101 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	MODULE	16h	16h		
RES102 Fondamentaux de la vente	MODULE	10h	10h		
RES103 Fondamentaux de la communication commerciale	MODULE	10h	10h		
RES104 Etudes marketing	MODULE	8h	8h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

RES105 Environnement économique de l'entreprise	MODULE	10h	10h
RES106 Environnement juridique de l'entreprise	MODULE	10h	10h
RES107 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	10h	10h
RES108 Eléments financiers de l'entreprise	MODULE	8h	8h
RES109 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	MODULE	10h	10h
RES110 Initiation à la conduite de projet	MODULE	4h	4h
RES111 Langue A anglais du commerce	MODULE	8h	8h
RES113 Ressources et culture numériques	MODULE	10h	10h
RES114 Expression, communication et culture	MODULE	6h	6h
RES115 Projet personnel et professionnel	MODULE	8h	8h
SAE101 Marketing	MODULE	4h	4h
SAE102 Vente	MODULE	4h	4h
SAE103 Communication commerciale	MODULE	6h	6h

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES201 Marketing mix	MODULE	10h	10h		
RES202 Prospection et négociation	MODULE	10h	10h		
RES203 Moyens de la communication commerciale	MODULE	10h	10h		
RES204 Etudes Marketing	MODULE	8h	8h		
RES205 Relations contractuelles commerciales	MODULE	10h	10h		
RES206 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	10h	10h		
RES207 Coûts, marges et prix d'une offre simple	MODULE	10h	10h		
RES208 Canaux de commercialisation et de distribution	MODULE	8h	8h		
RES209 Psychologie sociale	MODULE	8h	8h		
RES210 Gestion et conduite de projet	MODULE	4h	4h		
RES211 Langue A Anglais du commerce	MODULE	8h	8h		
RES213 Ressources et culture numériques	MODULE	10h	10h		
RES214 Expression, communication et culture	MODULE	6h	6h		
RES215 Projet personnel et professionnel	MODULE	6h	6h		
SAE201 Marketing	MODULE	4h	4h		
SAE202 Vente	MODULE	6h	6h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

SAE203 Communication commerciale	MODULE	4h	4h	
SAE204 Projet transverse	MODULE	6h	6h	
SAE205 Stage	MODULE			
SAE206 Portfolio	MODULE	2h	2h	

BUT2 - TC : Business développement et management de la relation client dédié aux métiers de la montagne - Alternance

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES301 Marketing mix	MODULE	8h	8h		
RES302 Entretien de vente	MODULE	8h	8h		
RES303 Principes de la communication digitale	MODULE	10h	10h		
RES304 Etudes marketing	MODULE	4h	4h		
RES305 Environnement économique international	MODULE	8h	8h		
RES306 Droit des activités commerciales	MODULE	8h	8h		
RES307 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	10h	10h		
RES308 Tableau de bord commercial	MODULE	10h	10h		
RES309 Psychologie sociale du travail	MODULE	6h	6h		
RES310 Anglais appliqué au commerce	MODULE	8h	8h		
RES312 Ressources et culture numériques	MODULE	4h	4h		
RES313 Expression, communication, culture	MODULE	4h	4h		
RES314 Projet personnel et professionnel	MODULE	4h	4h		
RES315 Marketing B2B	MODULE	6h	6h		
RES316 Fondamentaux de la relation client	MODULE	6h	6h		
SAE301 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE	4h	4h		
SAE302 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	MODULE	18h	18h		
SAE303 Expertise commerciale	MODULE	4h	4h		

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES401 Stratégie marketing	MODULE	8h	8h		
RES402 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	MODULE	6h	6h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

RES403 Conception d'une campagne de communication	MODULE	10h	10h
RES404 Droit du travail	MODULE	8h	8h
RES405 Anglais appliqué au commerce	MODULE	8h	8h
RES407 Expression, communication, culture	MODULE	6h	6h
RES408 Projet personnel et professionnel	MODULE	2h	2h
RES409 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	MODULE	8h	8h
RES410 Relation client omnicanal	MODULE	8h	8h
RES411 Psychologie sociale	MODULE	2h	2h
SAE401 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE	8h	8h
SAE402 Pilotage commercial d'une organisation	MODULE	18h	18h
SAE403 Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	MODULE	4h	4h
SAE404 Stage	MODULE		
SAE405 Portfolio	MODULE	6h	6h

BUT3 - TC : Business développement et management de la relation client dédié aux métiers de la montagne - Alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES501 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES502 Négocier dans des contextes spécifiques	MODULE				
RES503 Financement et régulation de l'économie	MODULE				
RES504 Droit des activités commerciales	MODULE				
RES505 Analyse financière	MODULE				
RES506 Anglais appliqué au commerce	MODULE				
Allemand TD	MATIERE		15h		
Chinois TD	MATIERE		15h		
Espagnol TD	MATIERE		15h		
Italien TD	MATIERE		15h		
Japonais TD	MATIERE		15h		
Russe TD	MATIERE		15h		
RES508 Expression, communication, culture	MODULE				
RES509 Projet personnel et professionnel	MODULE				

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

RES510 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	MODULE
RES511 Développement des pratiques managériales	MODULE
RES512 Management de la valeur client	MODULE
RES513 Marketing des services	MODULE
RES514 Pilotage de l'équipe commerciale	MODULE
SAE501 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	MODULE
SAE502 Portfolio	MODULE

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES601 Stratégie d'entreprise	MODULE				
RES602 Négocier dans des contextes spécifiques	MODULE				
RES603 Management des comptes-clés (KAM)	MODULE				
RES604 Nouveaux comportements des clients: référencement	MODULE				
SAE601 Stage	MODULE				
SAE602 Portfolio	MODULE				

BUT1/BUT2/BUT3/BUT4 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

BUT1 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES101 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	MODULE	16h	16h		
RES102 Fondamentaux de la vente	MODULE	10,5h	10,5h		
RES103 Fondamentaux de la communication commerciale	MODULE	10,5h	10,5h		
RES104 Etudes marketing	MODULE	12h	12h		
RES105 Environnement économique de l'entreprise	MODULE	10,5h	10,5h		
RES106 Environnement juridique de l'entreprise	MODULE	9h	9h		
RES107 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	10,5h	10,5h		
RES108 Eléments financiers de l'entreprise	MODULE	10,5h	10,5h		
RES109 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	MODULE	10,5h	10,5h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

RES110 Initiation à la conduite de projet	MODULE	6h	6h
RES111 Langue A - Anglais du commerce	MODULE		24h
RES113 Ressources et culture numériques	MODULE		24h
RES114 Expression, communication et culture	MODULE	12h	12h
RES115 Projet personnel et professionnel	MODULE		15h
SAE101 Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	MODULE	12h	12h
SAE102 Vente : démarche de prospection	MODULE	10,5h	10,5h
SAE103 Communication commerciale : création d'un support "print"	MODULE	12h	12h
SAE104 Portfolio	MODULE	1,5h	1,5h

BUT2 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES201 Marketing mix	MODULE	10,5h	10,5h		
RES202 Prospection et négociation	MODULE	9h	9h		
RES203 Moyens de la communication commerciale	MODULE	10,5h	10,5h		
RES204 Etudes Marketing	MODULE	9h	9h		
RES205 Relations contractuelles commerciales	MODULE	10,5h	10,5h		
RES206 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	12h	12h		
RES207 Coûts, marges et prix d'une offre simple	MODULE	12h	12h		
RES208 Canaux de commercialisation et de distribution	MODULE	7,5h	7,5h		
RES209 Psychologie sociale	MODULE	7,5h	7,5h		
RES210 Gestion et conduite de projet	MODULE	6h	6h		
RES211 Langue A Anglais du commerce	MODULE		24h		
RES213 Ressources et culture numériques	MODULE		8h		
RES214 Expression, communication et culture	MODULE	10,5h	10,5h		
RES215 Projet personnel et professionnel	MODULE	3h	3h		
SAE201 Marketing : marketing mix	MODULE	7,5h	7,5h		
SAE202 Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	MODULE	6h	6h		
SAE203 Communication commerciale	MODULE	9h	9h		
SAE204 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE	3h	3h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

SAE205 Stage	MODULE	0,5h	0,5h	
SAE206 Portfolio	MODULE	1h	1h	

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES305 Environnement économique international	MODULE	7,5h	7,5h		
RES308 Tableau de bord commercial	MODULE	7,5h	7,5h		
RES312 Ressources et culture numériques	MODULE		7h		
RES316 Fondamentaux de la communication de marque	MODULE	7,5h	7,5h		

BUT3 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES301 Marketing mix	MODULE	9h	9h		
RES302 Entretien de vente	MODULE	7,5h	7,5h		
RES303 Principe de la communication digitale	MODULE	7,5h	7,5h		
RES304 Etudes marketing	MODULE	7,5h	7,5h		
RES306 Droit des activités commerciales	MODULE	6h	6h		
RES307 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	7,5h	7,5h		
RES309 Psychologie sociale du travail	MODULE	5h	5h		
RES310 Anglais appliqué au commerce	MODULE		12h		
RES313 Expression, communication, culture	MODULE	7,5h	7,5h		
RES314 Projet personnel et professionnel	MODULE		9h		
RES315 Marketing de l'évènementiel	MODULE	7,5h	7,5h		
SAE301 Piloter un projet en déployant les TC	MODULE	9h	9h		
SAE302 Démarche de création d'entreprise : événementiel ou com	MODULE	16h	16h		
SAE303 Création d'un évènement comme outil de branding	MODULE	15h	15h		
SAE304 Portfolio	MODULE		8h		

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES401 Stratégie marketing	MODULE	6h	6h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

RES402 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	MODULE	6h	6h
RES403 Conception d'une campagne de communication	MODULE	6h	6h
RES404 Droit du travail	MODULE	5h	5h
RES405 Anglais appliqué au commerce	MODULE		12h
RES407 Expression, communication, culture	MODULE	6h	6h
RES408 Projet personnel et professionnel	MODULE		5h
RES409 Relations publiques et relations presse	MODULE	7,5h	7,5h
RES410 Organisation et logistique	MODULE	7,5h	7,5h
RES411 Gestion commerciale	MODULE	6h	6h
SAE401 Evaluer la performance du projet en déployant les TC	MODULE	7,5h	7,5h
SAE402 Pilotage commercial d'une organisation	MODULE	7,5h	7,5h
SAE403 Organisation d'un évènement comme outil de branding	MODULE	10,5h	10,5h
SAE404 Stage	MODULE		20h
SAE405 Portfolio	MODULE		12h

BUT4 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES501 Stratégie d'entreprise	MODULE	9h	9h		
RES502 Négocier dans des contextes spécifiques	MODULE	9h	9h		
RES503 Financement et régulation de l'économie	MODULE	7,5h	7,5h		
RES504 Droit des activités commerciales	MODULE	6h	6h		
RES505 Analyse financière	MODULE	7,5h	7,5h		
RES506 Anglais appliqué au commerce	MODULE		15h		
RES507 Expression, communication, culture	MODULE	9h	9h		
RES508 Projet personnel et professionnel	MODULE		6h		
RES509 Ressources et culture numériques appliquées à SME	MODULE	6h	6h		
RES510 Stratégie de développement de marque	MODULE	7,5h	7,5h		
RES511 Marketing digital de la marque	MODULE	7,5h	7,5h		
RES512 Gestion commerciale	MODULE	7,5h	7,5h		
RES513 Organisation et logistique	MODULE	4,5h	4,5h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026

RES514 Conception graphique	MODULE	9h	9h	
RES515 Marketing de l'évènementiel	MODULE	7,5h	7,5h	
SAE501 Projet de communication évènementielle	MODULE	30h	30h	
SAE502 Portfolio	MODULE		12h	

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES601 Stratégie d'entreprise	MODULE	7,5h	7,5h		
RES602 Négocier dans des contextes spécifiques	MODULE	6h	6h		
RES603 Stratégie de développement de marque	MODULE	6h	6h		
RES604 Evènementiel sectoriel	MODULE	9h	9h		
SAE601 Stage	MODULE		20h		
SAE602 Portfolio	MODULE		18h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026