

# 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-commerce 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 - 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

- \* développer la compétence des étudiants : maîtrise des techniques quantitatives (statistiques, économie et comptabilité) et compréhension des problèmes commerciaux et marketing.
- \* favoriser leur adaptabilité : intelligence de l'environnement économique contemporain, de l'entreprise et de sa gestion mais aussi faculté personnelle d'adaptation aux situations réelles.

## Les atouts de la formation

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

- \* 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

### Effectifs attendus

115 en formation initiale

20 en ski-études

20 dans les parcours en alternance

**Date de début de la formation :** Première quinzaine de septembre (formation initiale)

**Date de fin de la formation :** Dernière quinzaine de juin (formation initiale)

## 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 le BUT 1 du 18/01 au 09/03/2023 : <https://www.parcoursup.fr/>

Candidatures pour les BUT 3 du 23/01 au 31/05/2023 : <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
- \* 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 un 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

### Poursuite d'études

Ecole de commerce

### Métiers visés et insertion professionnelle

- \* Pour le parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat : tous les métiers du marketing digital et du e-business + création de startup commerciale digitale
- \* Pour le parcours business développement et management de la relation client : tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client à savoir chargé d'affaires, gestionnaire de portefeuille clients...
- \* Pour le parcours stratégie de marque et événementiel : tous les métiers du branding (management de la marque) tels que brand manager, assistant content manager (responsable de contenu), activateur de marque et chargé de projet événementiel

## 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

Carole Comte

+33 4 50 09 22 21

Carole.Comte@univ-smb.fr

#### Secrétariat alternance

Elise Crey

+33 4 50 09 22 97

elise.crey@univ-smb.fr

#### Secrétariat alternance

Cecile Benistand

+33 4 50 09 22 98

Cecile.Benistand@univ-savoie.fr

## Campus

 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

## En savoir plus

Site du département TC de l'IUT d'Annecy

<https://www.iut-acy.univ-smb.fr/blog/tc/departement-tc/>

# Programme

## BUT1 - Techniques de commercialisation

### Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES101 Fondamentaux du marketing et comportement du conso	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 PPP	MODULE		6h	8h	
SAE101 Marketing	MODULE	6h	12h		
SAE102 Vente	MODULE	6h	12h		
SAE103 Communication commerciale	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		

RES205 Relations contractuelles commerciales	MODULE	8h	10h
RES206 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	4h	15h
RES207 Coûts, marges et prix d'une offre simple	MODULE	8h	10h
RES208 Canaux commercialisation & distrib	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 PPP	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-commerce et entrepreneuriat - Classique et alternance

### BUT2 - TC : Marketing digital, e-commerce 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		

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 TC	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 perf du projet en déployant les TC	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		

## BUT3 - TC : Marketing digital, e-commerce et entrepreneuriat - Alternance

Semestre 5

Semestre 6

## 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 TC	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

	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 perf du projet en déployant les TC	MODULE		16h		
SAE402 Pilotage commercial d'une organisation	MODULE		16h		
SAE403 Elaboration 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 - Assurance banque - Alternance

Semestre 5

Semestre 6

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

Semestre 5

Semestre 6



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

Semestre 5

Semestre 6

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

Semestre 5

Semestre 6

## 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 conso	MODULE	18h	18h		
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 commercialisation & 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		
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 Portfolio	MODULE				
SAE206 Stage	MODULE				

## 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 TC	MODULE	2h	2h
SAE302 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	MODULE	20h	20h
SAE303 Diagnostic stratégie client et expertise commerciale	MODULE	8h	8h
SAE304 Portfolio	MODULE	2h	2h

## 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 perf du projet en déployant les TC	MODULE	10h	10h		

SAE402 Pilotage commercial d'une organisation	MODULE	10h	10h
SAE403 Elaboration 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

Semestre 5

Semestre 6

## 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 conso	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		
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 numérique	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 professionnel	MODULE	6h	6h		
SAE201 Marketing	MODULE	4h	4h		
SAE202 Vente	MODULE	6h	6h		
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 TC	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		
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 perf du projet en déployant les TC	MODULE	8h	8h		
SAE402 Pilotage commercial d'une organisation	MODULE	18h	18h		

SAE403 Elaboration 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

Semestre 6

## BUT1/BUT2/BUT3 - 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 conso	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		
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 PPP	MODULE		15h		
SAE101 Marketing	MODULE	12h	12h		
SAE102 Vente	MODULE	10,5h	10,5h		
SAE103 Communication commerciale	MODULE	12h	12h		

## 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 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 TC	MODULE	3h	3h		
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