

Niveau :	BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE					Année 2022-2023
Domaine :	DROIT ECONOMIE GESTION					BUT2 120 ECTS
Mention :	Techniques de Commercialisation TC BDMRC Business Développement et Management de la Relation Client					
Volume horaire étudiant :	96h cours magistraux	371,5h travaux dirigés	105,5h travaux pratiques	h cours intégrés	230h stage ou projet	
Formation dispensée en :	<input checked="" type="checkbox"/> français		<input type="checkbox"/> anglais		RNCP 35357	

Contacts :

Responsable de formation	Scolarité – secrétariat pédagogique
Pierre Deplanche, chef de département Cécile Colin, responsable BUT1 par apprentissage ☎ 03.86.49.28.30 tc-dir@iut-dijon.u-bourgogne.fr cecile.colin@iut-dijon.u-bourgogne.fr	Responsable du service scolarité Dante PARINI ☎ 03.80.39.64.10 scolarite@iut-dijon.u-bourgogne.fr Suivi scolarité : BUT TC ☎ 03.80.39.65.33 scol1@iut-dijon.u-bourgogne.fr Secrétariat Pédagogique : ☎ 03.86.49.28.30 tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr
Composante(s) de rattachement : IUT de Dijon-AUXERRE site d'Auxerre Route des Plaines de l'Yonne 89000 Auxerre	

Objectifs de la formation et débouchés :

■ Objectifs :

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication

commerciale, la négociation et la relation client. Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication. La formation offre au titulaire du B.U.T. TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études en vue d'obtenir un Master.

■ Débouchés du diplôme (métiers ou poursuite d'études) :

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation familiarise l'étudiant avec la plupart des opérations de mise en marché, depuis les études de marché jusqu'à l'utilisateur final. Le panel d'emplois est donc très vaste : réseaux de distribution, banque, assurance, vente, services marketing, services achats, logistique, communication commerciale, commerce international, technico-commercial, ressources humaines.

■ Compétences acquises à l'issue de la formation :

Les compétences acquises à l'issue de la formation sont d'une part les trois compétences communes développées lors des trois années du BUT TC : Marketing, Vente et Communication commerciale.

Pour la compétence marketing, il s'agit d'être capable de conduire des actions marketing.

Pour la compétence vente, il s'agit d'être capable de vendre une offre commerciale

Pour la compétence communication commerciale, il s'agit d'être capable de communiquer l'offre commerciale.

Chacune des compétences communes est ensuite déclinée en deux ou trois niveaux, qui comprennent des apprentissages critiques identifiés dans le programme national du BUT, et dispensés au sein des ressources et des situations d'apprentissage et d'évaluation (SAé).

Le niveau 1 de la compétence Marketing vise à construire une offre commerciale simple, le niveau 2 de la compétence Marketing vise à construire une offre commerciale complexe ou innovante, le niveau 3 de la compétence Marketing vise à construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité.

Le niveau 1 de la compétence Vente consiste à préparer l'entretien de vente, le niveau 2 de la compétence Vente consiste à mener un entretien de vente simple, le niveau 3 de la compétence Vente consiste à mener une vente complexe.

Le niveau 1 de la compétence Communication commerciale consiste à structurer un plan de communication, le niveau 2 de la compétence Communication commerciale consiste à élaborer un plan de communication.

Les compétences acquises à l'issue de la formation sont d'autre part les compétences spécifiques correspondantes aux parcours proposés dès la deuxième année de BUT. Le département Techniques de commercialisation de l'IUT de Dijon-Auxerre propose, à partir de la deuxième année, le parcours « Marketing digital, e-business et entrepreneuriat », le parcours « Business international : achat et vente », et le parcours « Business développement et management de la relation client ».

■ Compétences acquises à l'issue de l'année de formation en BUT2 parcours BDMRC

Les compétences acquises à l'issue de l'année de formation sont les trois compétences communes de niveau 2 précédemment décrites, en Marketing, Vente et Communication commerciale auxquelles s'ajoutent deux compétences spécifiques au parcours BDMRC:

- Business développement
- Relation clients

qui visent à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation.

Modalités d'accès à l'année de formation :

Règles de progression (Arrêté du 15 avril 2022 - Annexe 1 - 4.5) :

La poursuite d'études dans un semestre impair est possible si et seulement si l'étudiant a obtenu :

- la moyenne à plus de la moitié des regroupements cohérents d'UE ;
- et une moyenne égale ou supérieure à 8 sur 20 à chaque regroupement cohérent d'UE.

- par validation d'acquis ou équivalence de diplôme

Passerelles et paliers d'orientation (Arrêté du 15 avril 2022 - Annexe 1 – 3.3) :

Dans chaque spécialité, des passerelles entrantes sont prévues sur les semestres 3 et 5. Les IUT affichent le nombre de places disponibles pour ces entrées latérales et réunissent sous la présidence du directeur, une commission d'admission chargée d'étudier les demandes et de préciser le contrat pédagogique de l'entrant.

Pour les spécialités disposant de places dans leur capacité d'accueil : les demandes d'admission en BUT 2^{ème} année passent par un dépôt de candidature sur [e-candidat](#) (calendrier des sessions publié sur le site web de l'IUT)

En cas de reprise d'études éligible à un dispositif de financement (exemple FONGECIF) s'adresser au préalable au service de formation continue et d'alternance (SEFCA) Tél 03 80 39 51 80 Mél alternance-iut@u-bourgogne.fr

Organisation et descriptif des études :

- Schéma général:

Arrêté du 15 avril 2022 - ANNEXE 1 : Dispositions générales à la licence professionnelle « bachelor universitaire de technologie »

Point 3 : Référentiel de formation

Le bachelor universitaire de technologie est organisé en 6 semestres composés d'unités d'enseignement (UE) et chaque niveau de développement des compétences se déploie sur les deux semestres d'une même année.

Les UE et les compétences sont mises en correspondance. Chaque UE se réfère à une compétence finale et à un niveau de cette compétence. Elle est nommée par le numéro du semestre et celui de la compétence finale.

Chaque unité d'enseignement est composée de deux éléments constitutifs :

- un pôle "Ressources", qui permet l'acquisition des connaissances et méthodes fondamentales,
- un pôle "Situation d'apprentissage et d'évaluation" (SAÉ) qui englobe les mises en situation professionnelle au cours desquelles l'étudiant développe la compétence et à partir desquelles il fera la démonstration de l'acquisition de cette compétence dans la démarche portfolio.

Le référentiel de formation de chaque spécialité contient des préconisations sur les SAÉ

- tableau de répartition des enseignements et des contrôles de connaissances assortis :

SEMESTRE 3										
COMPETENCE	Ressources et SAÉ	CM	TD	TP	Projet	Total hors projet	Type éval	Coeff	ECTS	
UE31	RESSOURCES									
MARKETING	R3.01 - Marketing Mix - 2	9	9	0		18	CC	6		
	R3.04 - Etudes marketing - 3	6	6	0		12	CC	6		
	R3.05 - Environnement économique international	12	0	0		12	CC	5		
	R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	4,5	0	0		4,5	CC	5		
	R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	4,5	0	0		4,5	CC	5		
	R3.08 - Tableau de bord commercial	3	0	0		3	CC	5		
	R3.09 - Psychologie sociale du travail	7,5		0		7,5	CC	2		
	R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	0	1,5	3,5		5	CC	5		
	R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3	0	5,5	5		10,5	CC	5		
	R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	4,5	0	0		4,5	CC	6		
	R3.13 - Expression, communication, culture - 3	0	3	0		3	CC	5		
	R3.14 - PPP - 3	0	2	0		2	CC	5		
	TOTAL RESSOURCES	51	27	8,5		86,5		60		
		SAÉ								
	SAÉ 3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	0	3	5	10	8	CC	14		
	SAÉ 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	0	3	3	10	6	CC	25		
	PORTFOLIO - Portfolio - S3	0	2	0	3	2		1		
	TOTAL SAE	0	8	8	23	16		40		
TOTAL UE31		51	35	16,5	23	102,5		100	7	
UE32	RESSOURCES									
	R3.02 - Entretien de vente	0	12	6		18	CC	15		
	R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	4,5	0	0		4,5	CC	5		
	R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	3	0	0		3	CC	5		
	R3.08 - Tableau de bord commercial	3	0	0		3	CC	7		
	R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	0	3	2		5	CC	6		
	R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3	0	3,5	2,5		6	CC	5		
	R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	4,5	0	0		4,5	CC	6		
	R3.13 - Expression, communication, culture - 3	0	3	0		3	CC	8		
	R3.14 - PPP - 3	0	2	0		2	CC	3		
	TOTAL RESSOURCES	15	23,5	10,5		49		60		
		SAÉ								
		SAÉ 3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	0	6	0	10	6	CC	14	
		SAÉ 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	0	3	3	10	6	CC	25	
		PORTFOLIO - Portfolio - S3	0	1	0	3	1		1	
	TOTAL SAE	0	10	3	23	13		40		
TOTAL UE 32		15	33,5	13,5	23	62		100	7	
UE33	RESSOURCES									
Communication commerciale	R3.03 - Principes de la communication digitale	9	9	0		18	CC	15		
	R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	0	4,5	0		4,5	CC	5		
	R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	0	4,5	0		4,5	CC	6		
	R3.08 - Tableau de bord commercial	0	2	0		2	CC	5		
	R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	0	3	3		6	CC	6		
	R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3	0	4,5	3,5		8	CC	6		
	R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	0	0	3		3	CC	6		
	R3.13 - Expression, communication, culture - 3	0	3	0		3	CC	6		
	R3.14 - PPP - 3	0	2	0		2	CC	5		
	TOTAL RESSOURCES	9	32,5	9,5		51		60		
		SAÉ								
		SAÉ 3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	0	6	0	10	6	CC	14	
		SAÉ 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	0	3	3	10	6	CC	25	
		PORTFOLIO - Portfolio - S3	0	1	0	3	1		1	
	TOTAL SAE	0	10	3	23	13		40		
TOTAL UE 33		9	42,5	12,5	23	64		100	8	

UE34		RESSOURCES							
Business développement	R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	0	4,5	0		4,5	CC	6	
	R3.08 - Tableau de bord commercial	0	3,5	0		3,5	CC	7	
	R3.09 - Psychologie sociale du travail	0	7,5	0		7,5	CC	7	
	R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	0	4	0		4	CC	6	
	R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	0	0	3		3	CC	8	
	R3.13 - Expression, communication, culture - 3	0	3	0		3	CC	6	
	R3.14 - PPP - 3	0	2	0		2	CC	6	
	R3.BDMRC.15 - Marketing B2B	0	15	0		15	CC	14	
	TOTAL RESSOURCES	0	39,5	3		42,5		60	
	SAÉ								
	SAÉ 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	0	3	3	10	6	CC	14	
	SAÉ 3.BDMRC.03 - Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	0	12	0	10	12	CC	25	
	PORTFOLIO - Portfolio - S3	0	1	0	3	1		1	
	TOTAL SAE	0	16	3	23	19		40	
TOTAL UE34		0	55,5	6	23	61,5		100	4
UE35		RESSOURCES							
Relation clients	R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	0	1,5	0		1,5	CC	7	
	R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	0	4	0		4	CC	6	
	R3.08 - Tableau de bord commercial	0	1,5	0		1,5	CC	6	
	R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	0	0	7,5		7,5	CC	7	
	R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	0	0	3		3	CC	6	
	R3.13 - Expression, communication, culture - 3	0	3	0		3	CC	7	
	R3.14 - PPP - 3	0	2	0		2	CC	6	
	R3.BDMRC.16 - Fondamentaux de la relation client	0	15	0		15	CC	15	
	TOTAL RESSOURCES	0	27	10,5		37,5		60	
	SAÉ								
	SAÉ 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	0	3	3	10	6	CC	14	
	SAÉ 3.BDMRC.03 - Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	0	12	0	10	12	CC	25	
	PORTFOLIO - Portfolio - S3	0	1	0	3	1		1	
	TOTAL SAE	0	16	3	23	19		40	
TOTAL UE35		0	43	13,5	23	56,5		100	4
TOTAL S3		75	209,5	62	115	346,5		500	30

SEMESTRE 4									
COMPETENCE	Ressources et SAÉ	CM	TD	TP	Projet	Total hors projet	Type éval	Coeff	ECTS
UE41		RESSOURCES							
Marketing	R4.01 - Stratégie marketing	6	6	0		12	CC	12	
	R4.04 - Droit du travail	9	3	0		12	CC	8	
	R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	0	3	3		6	CC	8	
	R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	0	3	3		6	CC	8	
	R4.07 - Expression, communication, culture - 4	0	3	0		3	CC	9	
	R4.08 - PPP - 4	0	2	0		2	CC	5	
	TOTAL RESSOURCES	15	20	6		41		50	
	SAÉ								
	SAÉ 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	0	4	0	10	4	CC	12	
	SAÉ 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation	0	4	0	10	4	CC	15	
	STAGEBDMRC. - StageBDMRC	0	0	0	0	0	CC	20	
	PORTFOLIO - Portfolio - S4	0	2	0	3	2		3	
	TOTAL SAE	0	10	0	23	10		50	
TOTAL UE41		15	30	6	23	51		100	6

UE42	2,5								
	R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	0	9	7,5		16,5	CC	12	
	R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	0	3	2		5	CC	15	
	R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	0	3	2		5	CC	20	
	R4.07 - Expression, communication, culture - 4	0	3	0		3	CC	3	
	R4.08 - PPP - 4	0	1	0		1	CC	0	
	TOTAL RESSOURCES	0	19	11,5		30,5		50	
	SAÉ								
	SAÉ 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	0	4	0	10	4	CC	12	
	SAÉ 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation		4	0	10	4	CC	15	
	STAGEBDMRC. - StageBDMRC	0	0	0	0	0	CC	20	
	PORTFOLIO - Portfolio - S4	0	1	0	3	1		3	
	TOTAL SAE	0	9	0	23	9		50	
TOTAL UE 42		0	28	11,5	23	39,5		100	6
UE43	RESSOURCES								
	R4.03 - Conception d'une campagne de communication	6	6	0		12	CC	15	
	R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	0	3	3		6	CC	7	
	R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	0	3	3		6	CC	10	
	R4.07 - Expression, communication, culture - 4	0	3	0		3	CC	11	
	R4.08 - PPP - 4	0	1	0		1	CC	7	
	TOTAL RESSOURCES	6	16	6		28		50	
	SAÉ								
	SAÉ 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	0	4	0	10	4	CC	12	
	SAÉ 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation	0	4	0	10	4	CC	15	
	STAGEBDMRC. - StageBDMRC	0	0	0	0	0	CC	20	
	PORTFOLIO - Portfolio - S4	0	1	0	3	1		3	
	TOTAL SAE	0	9	0	23	9		50	
TOTAL UE 43		6	25	6	23	37		100	6
UE44	RESSOURCES								
	R4.04 - Droit du travail	0	6	0		6	CC	5	
	R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	0	3	3		6	CC	5	
	R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	0	3	3		6	CC	7	
	R4.07 - Expression, communication, culture - 4	0	3	0		3	CC	3	
	R4.08 - PPP - 4	0	1	0		1	CC	15	
	R4.BDMRC.09 - Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	0	12	9		21	CC	15	
	TOTAL RESSOURCES	0	28	15		43	0	50	
	SAÉ								
	SAÉ 4.BDMRC.03 - Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	0	10	0	20	10	CC	15	
	STAGEBDMRC. - StageBDMRC	0	0	0		0	CC	15	
	PORTFOLIO - Portfolio - S4	0	1	0	3	1		20	
	TOTAL SAE	0	11	0	23	11		50	
TOTAL UE44		0	39	15	23	54		100	6
UE45	RESSOURCES								
	R4.04 - Droit du travail	0	6	0		6	CC	10	
	R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	0	0	2,5		2,5	CC	7	
	R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	0	0	2,5		2,5	CC	7	
	R4.07 - Expression, communication, culture - 4	0	3	0		3	CC	7	
	R4.08 - PPP - 4	0	1	0		1	CC	3	
	R4.BDMRC.10 - Relation client omnicanal	0	18	0		18	CC	16	
	TOTAL RESSOURCES	0	28	5		33		50	
	SAÉ								
	SAÉ 4.BDMRC.03 - Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	0	11	0	20	11	CC	15	
	STAGEBDMRC. - StageBDMRC	0	0	0		0	CC	15	
	PORTFOLIO - Portfolio - S4	0	1	0	0	1		20	
	TOTAL SAE	0	12	0	3	12		50	
TOTAL UE45		0	40	5	23	45		100	6
TOTAL S4		21	162	43,5	115	226,5		500	30
TOTAL NIVEAU 2		96	371,5	105,5	230	573		1000	60

■ Modalités de contrôle des connaissances en BUT :

Arrêté du 15 avril 2022 Art. 1er – Les dispositions générales des programmes nationaux de la licence professionnelle « bachelor universitaire de technologie » sont fixées conformément à l'annexe 1 du présent arrêté. Elles déterminent notamment les règles de validation, de compensation et de progression dans le cursus de formation, conformément à l'article 17 de l'arrêté du 6 décembre 2019

ANNEXE 1 : Dispositions générales à la licence professionnelle « bachelor universitaire de technologie »

Point 4. Référentiel d'évaluation

4.1 Contrôle continu

Les unités d'Enseignement (UE) sont acquises dans le cadre d'un contrôle continu intégral. Celui-ci s'entend comme une évaluation régulière pendant la formation reposant sur plusieurs épreuves.

4.2 Assiduité

L'assiduité est un élément important du contrat pédagogique pour la réussite de l'étudiant. L'obligation d'assiduité à toutes les activités pédagogiques organisées dans le cadre de la préparation du diplôme national de bachelor universitaire de technologie est indissociable de l'évaluation par contrôle continu intégral. Le règlement intérieur adopté par le conseil de l'IUT propose à l'établissement les modalités d'application de cette obligation. Lorsqu'elles ont une incidence sur l'évaluation, elles sont arrêtées par les CFVU de chaque établissement ou tout autre organe en tenant lieu sur proposition du Conseil de l'IUT.

4.3 Conditions de validation

Le bachelor universitaire de technologie s'obtient soit par acquisition de chaque unité d'enseignement constitutive, soit par application des modalités de compensation. Le bachelor universitaire de technologie obtenu par l'une ou l'autre voie confère la totalité des 180 crédits européens.

Une unité d'enseignement est définitivement acquise et capitalisable dès lors que la moyenne obtenue à l'ensemble « pôle ressources » et « SAÉ » est égale ou supérieure à 10. L'acquisition de l'unité d'enseignement emporte l'acquisition des crédits européens correspondants. À l'intérieur de chaque unité d'enseignement, le poids relatif des éléments constitutifs, soit des pôles « ressources » et « SAÉ », varie dans un rapport de 40 à 60%. En troisième année ce rapport peut toutefois être apprécié sur l'ensemble des deux unités d'enseignement d'une même compétence.

La validation des deux UE du niveau d'une compétence emporte la validation de l'ensemble des UE du niveau inférieur de cette même compétence.

4.4 Compensation

La compensation s'effectue au sein de chaque unité d'enseignement ainsi qu'au sein de chaque regroupement cohérent d'UE. Seules les UE se référant à un même niveau d'une même compétence finale peuvent ensemble constituer un regroupement cohérent. Des UE se référant à des niveaux de compétences finales différents ou à des compétences finales différentes ne peuvent pas appartenir à un même regroupement cohérent. Aucune UE ne peut appartenir à plus d'un regroupement cohérent. Au sein de chaque regroupement cohérent d'UE, la compensation est intégrale. Si une UE n'a pas été acquise en raison d'une moyenne inférieure à 10, cette UE sera acquise par compensation si et seulement si l'étudiant a obtenu la moyenne au regroupement cohérent auquel l'UE appartient.

4.5 Règles de progression

La poursuite d'études dans un semestre pair d'une même année est de droit pour tout étudiant. La poursuite d'études dans un semestre impair est possible si et seulement si l'étudiant a obtenu :

- la moyenne à plus de la moitié des regroupements cohérents d'UE ;
- et une moyenne égale ou supérieure à 8 sur 20 à chaque regroupement cohérent d'UE.

La poursuite d'études dans le semestre 5 nécessite de plus la validation de toutes les UE des semestres 1 et 2 dans les conditions de validation des points 4.3 et 4.4, ou par décision de jury. Durant la totalité du cursus conduisant au bachelor universitaire de technologie, l'étudiant peut être autorisé à redoubler une seule fois chaque semestre dans la limite de 4 redoublements. Le directeur de l'IUT peut autoriser un redoublement supplémentaire en cas de force majeure dûment justifiée et appréciée par ses soins. Tout refus d'autorisation de redoubler est pris après avoir entendu l'étudiant à sa demande. Il doit être motivé et assorti de conseils d'orientation.

4.6 Jury

Le jury présidé par le directeur de l'IUT délibère souverainement à partir de l'ensemble des résultats obtenus par l'étudiant. Il se réunit chaque semestre pour se prononcer sur la progression des étudiants, la validation des unités d'enseignement, l'attribution du diplôme universitaire de technologie au terme de l'acquisition des 120 premiers crédits européens du cursus et l'attribution de la licence professionnelle « bachelor universitaire de technologie ».