

Niveau :	BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE					Année 2022-2023
Domaine :	DROIT ECONOMIE GESTION					BUT2 120 ECTS
Mention :	Techniques de Commercialisation TC BIAV Business International : Achat et Vente					
Volume horaire étudiant :	102h	374 ,5h	96,5h	h	230h	
	cours magistraux	travaux dirigés	travaux pratiques	cours intégrés	stage ou projet	Total hors projet
Formation dispensée en :	<input checked="" type="checkbox"/> français		<input type="checkbox"/> anglais		RNCP 35355	

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 parcours BIAV

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 :

- Stratégies à l'international
- Opérations à l'international

qui visent à former au marketing et au commerce à l'international en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international. A l'issue du parcours complet, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront.

N.B.: les compétences linguistiques et interculturelles étant fondamentales dans les métiers de l'international, les étudiants en BUT2 BIAV ont l'obligation d'effectuer au moins un semestre à l'étranger dans l'une des universités partenaires ou douze semaines de stage en entreprise à l'étranger.

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	
MARKETING	RESSOURCES									
	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	6	0	0		6	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	7,5	0		15	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		5		
	TOTAL RESSOURCES	45	34,5	8,5		88		60		
	SAÉ									
SAÉ 3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	0	3	5	10	8	CC	14			
SAÉ 3.BI.02 - Démarche de création d'entreprise à l'international	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	45	42,5	16,5	23	104		100	7		
VENTE	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	3,5		7	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		3		
	TOTAL RESSOURCES	15	23,5	11,5		50		60		
	SAÉ									
	SAÉ 3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	0	6	0	10	6	CC	14		
	SAÉ 3.BI.02 - Démarche de création d'entreprise à l'international	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	14,5	23	63		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	0		4	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	6		47		60		
	SAÉ 3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	0	6	0	10	6	CC	14		
	SAÉ 3.BI.02 - Démarche de création d'entreprise à l'international	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	9	23	60		100	8		
UE34	RESSOURCES									
Stratégie à l'international	R3.05 - Environnement économique international	6	0	0		6	CC	6		
	R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	0	3	3		6	CC	10		
	R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3	0	3	3		6	CC	10		
	R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	0	0	3		3	CC	6		
	R3.13 - Expression, communication, culture - 3	0	3	0		3	CC	8		
	R3.14 - PPP - 3	0	2	0		2	CC	6		
	R3.BI.15 - Stratégie et veille à l'international	0	15	0		15	CC	14		
	TOTAL RESSOURCES	6	26	9		41		60		
	SAÉ									
	SAÉ 3.BI.02 - Démarche de création d'entreprise à l'international	0	3	3	10	6	CC	14		
	SAÉ 3.BI.03 - Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	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	6	42	12	23	60		100	4	
UE35	RESSOURCES									
Opérations à l'international	R3.08 - Tableau de bord commercial	0	6,5	0		6,5	CC	7		
	R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	0	3	2,5		5,5	CC	10		
	R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3	0	4	2,5		6,5	CC	10		
	R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	0	0	2		2	CC	6		
	R3.13 - Expression, communication, culture - 3	0	3	0		3	CC	6		
	R3.14 - PPP - 3	0	2	0		2	CC	6		
	R3.BI.16 - Marketing et vente à l'international	0	15	0		15	CC	15		
	TOTAL RESSOURCES	0	33,5	7		40,5		60		
	SAÉ									
	SAÉ 3.BI.02 - Démarche de création d'entreprise à l'international	0	3	3	10	6	CC	14		
	SAÉ 3.BI.03 - Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	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	49,5	10	23	59,5		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	6	0		15	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	23	6		44		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		
STAGEBI. - Stage BI	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	33	6	23	54		100	6	
UE42	RESSOURCES									
Vente	R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	0	9	7,5		16,5	CC	12		
	R4.04 - Droit du travail	0	0	0		0	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	1	0		1	CC	5		
	TOTAL RESSOURCES	0	19	13,5		32,5		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		
STAGEBI. - Stage BI	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	13,5	23	41,5		100	6	
UE43	RESSOURCES									
Communication commerciale	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	6	0	10	6	CC	15		
	STAGEBI. - Stage BI	0	0	0		0	CC	20		
PORTFOLIO - Portfolio - S4	0	1	0	3	1		3			
TOTAL SAE	0	11	0	23	11		50			
TOTAL UE 43		6	27	6	23	39		100	6	
UE44	RESSOURCES									
Stratégie à l'international	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	5		
	R4.07 - Expression, communication, culture - 4	0	3	0		3	CC	7		
	R4.08 - PPP - 4	0	1	0		1	CC	3		
	R4.BI.09 - Stratégie achats	6	9	0		15	CC	15		
	R4.BI.11 - Management interculturel	0	15	0		15	CC	15		
	TOTAL RESSOURCES	6	34	6		46		50		
	SAÉ									
	SAÉ 4.BI.03 - Développement de l'offre à l'international	0	11	0	20	11	CC	15		
	STAGEBI. - Stage BI	0	0	0		0	CC	15		
PORTFOLIO - Portfolio - S4	0	1	0		1		20			
TOTAL SAE	0	12	0	3	12		50			
TOTAL UE44		6	46	6	23	58	0	100	6	

UE45	RESSOURCES									
Opérations à l'international	R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	0	1	1,5		2,5	CC	12		
	R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	0	2	1,5		3,5	CC	12		
	R4.07 - Expression, communication, culture - 4	0	5	0		5	CC	9		
	R4.08 - PPP - 4	0	1	0		1	CC	3		
	R4.BI.10 - Techniques du commerce international - 1	0	12	0		12	CC	14		
	TOTAL RESSOURCES	0	21	3		24		50		
	SAÉ									
	SAÉ 4.BI.03 - Développement de l'offre à l'international	0	9	0	20		9	CC	15	
	STAGEBI. - Stage BI	0	0	0			0	CC	15	
	PORTFOLIO - Portfolio - S4	0	1	0			1		20	
TOTAL SAE	0	10	0	3		10		50		
TOTAL UE45	0	31	3	23		34		100	6	
TOTAL S4	27	165	34,5	115		226,5		500	30	
TOTAL NIVEAU 2	102	374,5	96,5	230		573	0	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 bachelors 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 « bachelors universitaire de technologie ».