

Niveau :	BUT 1					Année 2022-2023
Domaine :	DROIT ECONOMIE GESTION					BUT1 60 ECTS
Mention :	TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION par apprentissage TC APP					
Volume horaire étudiant :	0 h	560h	0 h		150h	560h
	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			

Contacts :

Responsable de formation	Scolarité – secrétariat pédagogique
Chef de département Pierre DEPLANCHE Professeur / Maître de conférences ☎ 03.86.49.28.31 tc-dir@iut-dijon.u-bourgogne.fr Responsable pédagogique Cécile COLIN ☎ 03.86.49.28.36 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 : BUT1 TC par apprentissage ☎ 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 DIJON-AUXERRE site d'AUXERRE - Département Techniques de Commercialisation - 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 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.

■ Compétences acquises à l'issue de l'année de formation :

Les compétences acquises à l'issue de l'année de formation sont les trois compétences communes de niveau 1, précédemment décrites, en Marketing, Vente et Communication commerciale.

Modalités d'accès à l'année de formation :

Conformément aux dispositions de l'arrêté du 6 décembre 2019 (Titre V - Art.17) « *les demandes d'admission en première année d'IUT sont examinées par un jury désigné par le président de l'université, sur proposition du directeur de l'IUT* »

Publics concernés : préparant et titulaire du baccalauréat ou d'un titre équivalent en adéquation avec la formation demandée

Lycéens en terminale, étudiants en réorientation, candidats en reprise d'études. Le calendrier des candidatures est fixé nationalement, la saisie des candidatures et des vœux s'effectue sur la plateforme [Parcoursup](#)

Dans le cadre de l'alternance, l'admission devient effective après la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec un employeur. Service en charge du suivi des contrats à l'université : [SEFCA](#)

Pour plus d'information relatives aux candidatures consultez [nos pages web sur le site de l'IUT](#)

- par validation d'acquis ou équivalence de diplôme

En formation continue (càd reprise d'études éligible à un dispositif de financement) : s'adresser au service de formation continue de l'université [SEFCA](#)

Organisation et descriptif des études :

- Schéma général:

Arrêté du 27 mai 2021 - 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 1

COMPETENCE	Ressources et SAÉ	CM	TD	TP	Projet	Total hors projet	Type éval	Coeff	ECTS	
UE11 MARKETING	RESSOURCES									
	R 1.2 Ressources et culture numérique	0	6,5	0		6,5	CC	0,5		
	R 1.3 Environnement juridique de l'entreprise	0	10,0	0		10,0	CC	0,5		
	R 1.4 Expression, communication et culture - 1	0	8,5	0		8,5	CC	0,5		
	R 1.5 Langue A - Anglais du commerce - 1	0	8,5	0		8,5	CC	0,5		
	R 1.6 Langue B du commerce - 1	0	8,0	0		8,0	CC	0,5		
	R 1.8 Techniques quantitatives et représentations - 1	0	7,0	0		7,0	CC	0,5		
	R 1.9 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	0	25,0	0		25,0	CC	2,5		
	R 1.10 Etudes marketing - 1	0	3,5	0		3,5	CC	0,5		
	R 1.11 Environnement économique de l'entreprise	0	20,0	0		20,0	CC	1		
	R 1.12 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	0	12,0	0		12,0	CC	1		
	R 1.13 Initiation à la conduite de projet	0	2,5	0		2,5	CC	0,5		
	R 1.14 Eléments financiers de l'entreprise	0	7,0	0		7,0	CC	0,5		
	R 1.15 PPP-1									
TOTAL RESSOURCES	0	118,5	0,0			118,5		9		
SAÉ										
SAÉ 1.01 Marketing S1	0	7,0	0	20	7,0	CC	6			
Portfolio	0	0,5	0	0	0,5	CC	0			
TOTAL SAÉ	0	7,5	0	20	7,5		6			
TOTAL UE11	0	126	0	20	126	0	15	10		
UE12 Vente	RESSOURCES									
	R 1.2 Ressources et culture numérique	0	6,5	0		6,5	CC	1		
	R 1.4 Expression, communication et culture - 1	0	8,5	0		8,5	CC	1		
	R 1.5 Langue A - Anglais du commerce - 1	0	9,0	0		9	CC	0,5		
	R 1.6 Langue B du commerce - 1	0	8,5	0		8,5	CC	0,5		
	R 1.7 Fondamentaux de la vente	0	20	0		20	CC	3		
	R 1.8 Techniques quantitatives et représentations - 1	0	6,5	0		6,5	CC	1,5		
	R 1.13 Initiation à la conduite de projet	0	2,0	0		2	CC	0,5		
	R 1.14 Eléments financiers de l'entreprise	0	7	0		7	CC	0,5		
	R 1.15 PPP-1									
	TOTAL RESSOURCES	0	68	0		68		8,5		
	SAÉ									
	SAÉ 1.02 Vente S1	0	7	0	15	7	CC	6		
	Portfolio	0	0,5	0	0	0,5	CC	0		
TOTAL SAÉ	0	7,5	0	15	7,5		6			
TOTAL UE 12	0	75,5	0	15,0	75,5		14,5	10		
UE13 COMMUNICATION COMMERCIALE	RESSOURCES									
	R 1.1 Fondamentaux de la communication commerciale	0	16,0	0		16	CC	2		
	R 1.2 Ressources et culture numérique	0	7,0	0		7	CC	0,5		
	R 1.3 Environnement juridique de l'entreprise	0	10,0	0		10	CC	1		
	R 1.4 Expression, communication et culture - 1	0	9,0	0		9	CC	0,5		
	R 1.5 Langue A - Anglais du commerce - 1	0	8,5	0		8,5	CC	1		
	R 1.6 Langue B du commerce - 1	0	8,0	0		8	CC	1		
	R 1.8 Techniques quantitatives et représentations - 1	0	6,5	0		6,5	CC	1		
	R 1.10 Etudes marketing - 1	0	3,5	0		3,5	CC	0,5		
	R 1.13 Initiation à la conduite de projet	0	2,5	0		2,5	CC	0,5		
	R 1.15 PPP-1									
	TOTAL RESSOURCES	0	71	0		71		8		
	SAÉ									
	SAÉ 1.03 Communication commerciale	0	7	0	15	7	CC	5		
Portfolio	0	0,5	0	0	0,5	CC	0			
TOTAL SAÉ	0	7,5	0	15	7,5		5			
TOTAL UE 13	0	79	0	15	79		13	10		
TOTAL S1	0	280	0	50	280	0	42,5	30		

CC : contrôle continu

saé : situation d'apprentissage et d'évaluation

SEMESTRE 2

COMPETENCE	Ressources et SAÉ	CM	TD	TP	Projet	Total hors projet	Type éval	Coeff	ECTS	
MARKETING	RESSOURCES									
	R 2.2 Gestion et conduite de projet	0	3,5	0		3,5	CC	0,5		
	R 2.3 Expression, communication et culture	0	9	0		9	CC	1		
	R 2.4 Ressources et culture numérique	0	6	0		6	CC	0,5		
	R 2.5 Coûts, marges et prix d'une offre simple	0	6	0		6	CC	0,5		
	R 2.6 Relations contractuelles commerciales	0	6	0		6	CC	0,5		
	R 2.7 Langue A - Anglais du commerce - 2	0	9	0		9	CC	0,5		
	R 2.8 Langue B du commerce - 2	0	8,5	0		8,5	CC	0,5		
	R 2.10 Marketing mix	0	14	0		14	CC	2		
	R 2.11 Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	0	12	0		12	CC	1		
	R 2.12 Etudes marketing - 2	0	10	0		10	CC	1,5		
	R 2.13 Techniques quantitatives et représentations - 2	0	7	0		7	CC	0,5		
	R 2.15 PPP - 2									
	TOTAL RESSOURCES	0	91	0	0	91			9	
	SAÉ									
	SAÉ 2.01 Marketing S2	0	7	0	20	7	CC	1		
	SAÉ 2.04 Projet transverse	0	2,5	0	10	2,5	CC	1		
Portfolio	0	0,5	0	3,3	0,5	CC	1			
Stage	0	0	0	0	0	CC	3			
TOTAL SAÉ	0	10	0	33	10			6		
TOTAL UE21	0	101	0	33	101			15	10	
VENTE	RESSOURCES									
	R 2.2 Gestion et conduite de projet	0	3	0		3	CC	0,5		
	R 2.3 Expression, communication et culture	0	9	0		9	CC	1		
	R 2.4 Ressources et culture numérique	0	6	0		6	CC	0,5		
	R 2.5 Coûts, marges et prix d'une offre simple	0	6	0		6	CC	0,5		
	R 2.6 Relations contractuelles commerciales	0	6	0		6	CC	0,5		
	R 2.7 Langue A - Anglais du commerce - 2	0	9	0		9	CC	1		
	R 2.8 Langue B du commerce - 2	0	8,5	0		8,5	CC	0,5		
	R 2.9 Prospection et négociation	0	15	0		15	CC	3		
	R 2.13 Techniques quantitatives et représentations - 2	0	6,5	0		6,5	CC	0,5		
	R 2.14 Psychologie sociale	0	10	0		10	CC	0,5		
	R 2.15 PPP - 2									
	TOTAL RESSOURCES	0	79	0		79			8,5	
	SAÉ									
	SAÉ 2.02 Vente S2	0	7	0	20	7	CC	1		
	SAÉ 2.04 Projet transverse	0	2,5	0	10	2,5	CC	1		
	Portfolio	0	0,5	0	3,3	0,5	CC	1		
Stage	0	0	0	0	0	CC	3			
TOTAL SAÉ	0	10	0	33,3	10			6		
TOTAL UE 22	0	89	0	33,3	89			14,5	10	
COMMUNICATION COMMERCIALE	RESSOURCES									
	R 2.1 Moyens de la communication commerciale	0	16	0		16	CC	3		
	R 2.2 Gestion et conduite de projet	0	3,5	0		3,5	CC	0,5		
	R 2.3 Expression, communication et culture	0	9	0		9	CC	1		
	R 2.4 Ressources et culture numérique	0	6	0		6	CC	1		
	R 2.5 Coûts, marges et prix d'une offre simple	0	6	0		6	CC	0,5		
	R 2.6 Relations contractuelles commerciales	0	6	0		6	CC	0,5		
	R 2.7 Langue A - Anglais du commerce - 2	0	9	0		9	CC	1		
	R 2.8 Langue B du commerce - 2	0	8,5	0		8,5	CC	0,5		
	R 2.13 Techniques quantitatives et représentations - 2	0	6,5	0		6,5	CC	0,5		
	R 2.14 Psychologie sociale	0	10	0		10	CC	0,5		
	R 2.15 PPP - 2									
	TOTAL RESSOURCES	0	80,5	0	0	80,5			9	
	SAÉ									
	SAÉ 2.03 Communication commerciale S2	0	7	0	20	7	CC	1		
	2.04 Projet transverse	0	2	0	10	2	CC	1		
	Portfolio	0	0,5	0	3,3	0,5	CC	1		
Stage	0	0	0	0,0	0	CC	2			
TOTAL SAÉ	0	9,5	0	33,3	9,5			5		
TOTAL UE 23	0	90	0	33,3	90			14	10	
TOTAL S2	0	280	0	100	280			43,5	30	
TOTAL NIVEAU 1 (S1+S2)	0	560	0	150	560			86	60	

CC : contrôle continu

■ Modalités de contrôle des connaissances en BUT :

Arrêté du 27 mai 2021 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 compétence 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 ».