



BUT - Techniques de commercialisation

Marketing et management du point de vente

Objectifs du parcours

[Fiche RNCP du BUT Techniques de commercialisation : marketing et management du point de vente : RNCP35356](#)

Langue du parcours		Français	
ECTS		ECTS	
Volume horaire			
TP : 0h	TD : 0h	CI : 0h	CM : 0h
Formation initiale			Oui
Formation continue			Non
Apprentissage			Oui
Contrat de professionnalisation			Oui
Stage : (durée en semaines)			4

1e année BUT Techniques de commercialisation

1er semestre

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
UE 1.1 Compétence "Marketing"	11 ECTS						
Ressources et culture numériques 1				30 h			
Introduction au droit		14 h		8 h			
Expression communication et culture 1				10 h	10 h		
Anglais appliqué au commerce 1				12 h	12 h		
Allemand appliqué au commerce 1				12 h	12 h		
Espagnol confirmé appliqué au commerce 1				12 h	12 h		
Espagnol débutant appliqué au commerce 1				12 h	12 h		
Techniques quantitatives et représentations 1		8 h		6 h	6 h		
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur		16 h		26 h			
Études marketing 1		8 h		14 h			
Environnement économique de l'entreprise		14 h		8 h			
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché		10 h		8 h			
Projet personnel et professionnel		2 h		6 h	4 h		
SAÉ "Marketing"				14 h	6 h	20 h	
Portfolio					6 h		
UE 1.2 Compétence "Vente"	11 ECTS						
Ressources et culture numériques 1				30 h			
Expression communication et culture 1				10 h	10 h		
Fondamentaux de la vente				8 h	16 h		
Techniques quantitatives et représentations 1		8 h		6 h	6 h		
Éléments financiers de l'entreprise		8 h		8 h			
Projet personnel et professionnel		2 h		6 h	4 h		
SAÉ "Vente"				8 h	10 h	15 h	
Portfolio					6 h		
UE 1.3 Compétence "Communication commerciale"	8 ECTS						
Fondamentaux de la communication commerciale		10 h		10 h			
Ressources et culture numériques 1				30 h			
Introduction au droit		14 h		8 h			
Expression communication et culture 1				10 h	10 h		
Anglais appliqué au commerce 1				12 h	12 h		
Allemand appliqué au commerce 1				12 h	12 h		
Espagnol confirmé appliqué au commerce 1				12 h	12 h		
Espagnol débutant appliqué au commerce 1				12 h	12 h		
Études marketing 1		8 h		14 h			
Projet personnel et professionnel		2 h		6 h	4 h		
SAÉ "Communication commerciale"				12 h	8 h	15 h	
Portfolio					6 h		

2e semestre

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
UE 2.1 Compétence "Marketing"	11 ECTS						
Gestion et conduite de projet		2 h		10 h	4 h		
Expression communication et culture 2				12 h	10 h		
Ressources et culture numériques 2				6 h	10 h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple		8 h		8 h	4 h		
Droit des contrats et de la consommation		14 h		8 h			
Anglais appliqué au commerce 2				14 h	10 h		
Allemand appliqué au commerce 2				14 h	10 h		
Espagnol confirmé appliqué au commerce 2				14 h	10 h		
Espagnol débutant appliqué au commerce 2				14 h	10 h		
Marketing mix		10 h		12 h			
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution		4 h		10 h			
Études marketing 2		8 h		12 h			
Techniques quantitatives et représentations 2		14 h		6 h	6 h		
Projet personnel et professionnel 2				4 h	6 h		
SAÉ "Marketing"				12 h	14 h	20 h	
SAÉ "Projet transverse"				4 h	4 h	30 h	
Portfolio				2 h	2 h	10 h	
Stage - S2							4 sem
UE 2.2 Compétence "Vente"	11 ECTS						
Gestion et conduite de projet		2 h		10 h	4 h		
Expression communication et culture 2				12 h	10 h		
Ressources et culture numériques 2				6 h	10 h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple		8 h		8 h	4 h		

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
Droit des contrats et de la consommation		14 h		8 h			
Anglais appliqué au commerce 2				14 h	10 h		
Allemand appliqué au commerce 2				14 h	10 h		
Espagnol confirmé appliqué au commerce 2				14 h	10 h		
Espagnol débutant appliqué au commerce 2				14 h	10 h		
Prospection et négociation				10 h	10 h		
Techniques quantitatives et représentations 2		14 h		6 h	6 h		
Psychologie sociale				16 h	4 h		
Projet personnel et professionnel 2				4 h	6 h		
SAÉ "Vente"				10 h	12 h	20 h	
SAÉ "Projet transverse"				4 h	4 h	30 h	
Portfolio				2 h	2 h	10 h	
Stage - S2							4 sem
UE 2.3 Compétence "Communication commerciale"	8 ECTS						
Moyens de la communication commerciale		10 h		10 h			
Expression communication et culture 2				12 h	10 h		
Ressources et culture numériques 2				6 h	10 h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple		8 h		8 h	4 h		
Droit des contrats et de la consommation		14 h		8 h			
Anglais appliqué au commerce 2				14 h	10 h		
Allemand appliqué au commerce 2				14 h	10 h		
Espagnol confirmé appliqué au commerce 2				14 h	10 h		
Espagnol débutant appliqué au commerce 2				14 h	10 h		
Techniques quantitatives et représentations 2		14 h		6 h	6 h		
Psychologie sociale				16 h	4 h		
Projet personnel et professionnel 2				4 h	6 h		
SAÉ "Communication commerciale"				10 h	10 h	20 h	
SAÉ "Projet transverse"				4 h	4 h	30 h	
Portfolio				2 h	2 h	10 h	
Stage - S2							4 sem

2e année Techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente (temps plein)

3e semestre

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
UE 3.1 Compétence "Marketing" (temps plein)							
Marketing Mix-2		8 h		12 h			
Études marketing 3		4 h		12 h			
Financement et régulation de l'économie		12 h		10 h			
Droit des activités commerciales		10 h		6 h			
Techniques quantitatives et représentations 3		8 h		6 h			
Tableau de bord commercial		6 h		8 h			
Psychologie sociale du travail		2 h		12 h			
Anglais appliqué au commerce 3				10 h	8 h		
Allemand appliqué au commerce 3				10 h	8 h		
Espagnol confirmé appliqué au commerce 3				10 h	8 h		
Espagnol débutant appliqué au commerce 3				10 h	8 h		
Ressources et culture numériques 3				20 h			
Expression communication et culture 3				10 h	6 h		
Projet personnel et professionnel 3				4 h			
SAÉ "Projet transverse : pilotage d'un projet"				20 h		30 h	
SAÉ "Tronc commun"				26 h	10 h	30 h	
Portfolio 3				6 h		5 h	
SAÉ "Analyse d'un point de vente ou d'un rayon" - S3 (temps plein)				20 h	8 h	15 h	
UE 3.2 Compétence "Vente"	7 ECTS						
Entretien de vente				10 h	10 h		
Droit des activités commerciales		10 h		6 h			
Techniques quantitatives et représentations 3		8 h		6 h			
Tableau de bord commercial		6 h		8 h			
Psychologie sociale du travail		2 h		12 h			
Anglais appliqué au commerce 3				10 h	8 h		
Allemand appliqué au commerce 3				10 h	8 h		
Espagnol confirmé appliqué au commerce 3				10 h	8 h		
Espagnol débutant appliqué au commerce 3				10 h	8 h		
Ressources et culture numériques 3				20 h			
Expression communication et culture 3				10 h	6 h		
Projet personnel et professionnel 3				4 h			
SAÉ "Projet transverse : pilotage d'un projet"				20 h		30 h	
SAÉ "Tronc commun"				26 h	10 h	30 h	
Portfolio 3				6 h		5 h	
UE 3.3 Compétence "Communication commerciale"	8 ECTS						
Principes de la communication digitale		8 h		12 h			
Droit des activités commerciales		10 h		6 h			
Techniques quantitatives et représentations 3		8 h		6 h			
Tableau de bord commercial		6 h		8 h			
Psychologie sociale du travail		2 h		12 h			
Anglais appliqué au commerce 3				10 h	8 h		
Allemand appliqué au commerce 3				10 h	8 h		
Espagnol confirmé appliqué au commerce 3				10 h	8 h		
Espagnol débutant appliqué au commerce 3				10 h	8 h		
Ressources et culture numériques 3				20 h			
Expression communication et culture 3				10 h	6 h		
Projet personnel et professionnel 3				4 h			
SAÉ "Projet transverse : pilotage d'un projet"				20 h		30 h	
SAÉ "Tronc commun"				26 h	10 h	30 h	
Portfolio 3				6 h		5 h	
UE 3.4 Compétence "Management"							
Ressources et culture numériques 3				20 h			
Expression communication et culture 3				10 h	6 h		
Projet personnel et professionnel 3				4 h			
Portfolio 3				6 h		5 h	
Management de la performance du point de vente - S3 (temps plein)				12 h	4 h		
SAÉ "Analyse d'un point de vente ou d'un rayon" - S3				20 h	8 h	15 h	
UE 3.5 Compétence "Retail marketing"							
Ressources et culture numériques 3				20 h			
Expression communication et culture 3				10 h	6 h		
Projet personnel et professionnel 3				4 h			
Portfolio 3				6 h		5 h	
Marketing du point de vente - S3 (temps plein)				12 h	4 h		
SAÉ "Analyse d'un point de vente ou d'un rayon" - S3				20 h	8 h	15 h	

4e semestre

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
UE 4.1 Compétence "Marketing"	6 ECTS						
Stratégie marketing		4 h		10 h			
Droit du travail		4 h		6 h			
Anglais appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Allemand appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Espagnol confirmé appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Espagnol débutant appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Expression communication et culture 4				10 h	6 h		
Projet personnel et professionnel 4				8 h			
SAÉ "Projet transverse : évaluation de la performance du projet"				10 h	5 h	40 h	
SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation"				10 h	5 h	30 h	
Portfolio S4 (temps plein)				10 h	5 h	15 h	
Stage S4 (temps plein)				7 h			10 sem
UE 4.2 Compétence "Vente"	6 ECTS						
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur				6 h	8 h		
Droit du travail		4 h		6 h			
Anglais appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Allemand appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Espagnol confirmé appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Espagnol débutant appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Expression communication et culture 4				10 h	6 h		
Projet personnel et professionnel 4				8 h			
SAÉ "Projet transverse : évaluation de la performance du projet"				10 h	5 h	40 h	
SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation"				10 h	5 h	30 h	
Portfolio S4 (temps plein)				10 h	5 h	15 h	
Stage S4 (temps plein)				7 h			10 sem
UE 4.3 Compétence "Communication commerciale"	6 ECTS						
Conception d'une campagne de communication		6 h		8 h			
Droit du travail		4 h		6 h			
Anglais appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Allemand appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Espagnol confirmé appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Espagnol débutant appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Expression communication et culture 4				10 h	6 h		
Projet personnel et professionnel 4				8 h			
SAÉ "Projet transverse : évaluation de la performance du projet"				10 h	5 h	40 h	
SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation"				10 h	5 h	30 h	
Portfolio S4 (temps plein)				10 h	5 h	15 h	
Stage S4 (temps plein)				7 h			10 sem
UE 4.4 Compétence "Management"							
Anglais appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Allemand appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Espagnol confirmé appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Espagnol débutant appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Expression communication et culture 4				10 h	6 h		
Projet personnel et professionnel 4				8 h			
SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation"				10 h	5 h	30 h	
Portfolio S4 (temps plein)				10 h	5 h	15 h	
Management des équipes 1 - S4 (temps plein)				10 h	6 h		
SAÉ "Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management" - S4				18 h		30 h	
Stage S4 (temps plein)				7 h			10 sem
UE 4.5 Compétence "Retail marketing"							
Anglais appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Allemand appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Espagnol confirmé appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Espagnol débutant appliqué au commerce 4				8 h	8 h		
Expression communication et culture 4				10 h	6 h		
Projet personnel et professionnel 4				8 h			
SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation"				10 h	5 h	30 h	
Portfolio S4 (temps plein)				10 h	5 h	15 h	
Merchandising - S4				16 h			
GRC - S4 (temps plein)				12 h	4 h		
SAÉ "Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management" - S4				18 h		30 h	
Stage S4 (temps plein)				7 h			10 sem

2e année Techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente (alternance)

3e semestre (alternance)

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
UE 3.1 Compétence "Marketing" (alternance)	7 ECTS						
Marketing Mix-2 - S3 (alternance)				18 h			
Études marketing - S3 (alternance)				14 h			
Financement et régulation de l'économie - S3 (alternance)				18 h			
Droit des activités commerciales - S3 (alternance)				14 h			
Techniques quantitatives et représentations - S3				14 h			
Tableau de bord commercial - S3				12 h			
Psychologie sociale du travail - S3				10 h			
Anglais appliqué au commerce - S3				16 h			
Allemand appliqué au commerce - S3				16 h			
Espagnol confirmé appliqué au commerce - S3				16 h			
Espagnol débutant appliqué au commerce - S3				16 h			
Ressources et culture numériques 3				18 h			
Expression, communication et culture - S3				14 h			
Projet personnel et professionnel 3				4 h			
SAÉ "Tronc commun" - S3				26 h	10 h	30 h	
Portfolio 3				6 h		5 h	
SAÉ "Analyse d'un point de vente ou d'un rayon" S3 (alternance)				28 h		15 h	
UE 3.2 Compétence "Vente" (alternance)	7 ECTS						
Entretien de vente - S3				14 h			
Droit des activités commerciales - S3 (alternance)				14 h			
Techniques quantitatives et représentations - S3				14 h			
Tableau de bord commercial - S3				12 h			
Psychologie sociale du travail - S3				10 h			
Anglais appliqué au commerce - S3				16 h			
Allemand appliqué au commerce - S3				16 h			
Espagnol confirmé appliqué au commerce - S3				16 h			
Espagnol débutant appliqué au commerce - S3				16 h			
Ressources et culture numériques 3				18 h			
Expression, communication et culture - S3				14 h			
Projet personnel et professionnel 3				4 h			
SAÉ "Tronc commun" - S3				26 h	10 h	30 h	
Portfolio 3				6 h		5 h	
UE 3.3 Compétence "Communication commerciale" (alternance)	8 ECTS						
Principes de la communication digitale - S3				18 h			
Droit des activités commerciales - S3 (alternance)				14 h			
Techniques quantitatives et représentations - S3				14 h			
Tableau de bord commercial - S3				12 h			
Psychologie sociale du travail - S3				10 h			
Anglais appliqué au commerce - S3				16 h			
Allemand appliqué au commerce - S3				16 h			
Espagnol confirmé appliqué au commerce - S3				16 h			
Espagnol débutant appliqué au commerce - S3				16 h			
Ressources et culture numériques 3				18 h			
Expression, communication et culture - S3				14 h			
Projet personnel et professionnel 3				4 h			
SAÉ "Tronc commun" - S3				26 h	10 h	30 h	
Portfolio 3				6 h		5 h	
UE 3.4 Compétence "Management" (alternance)	4 ECTS						
Ressources et culture numériques 3				18 h			
Expression, communication et culture - S3				14 h			
Projet personnel et professionnel 3				4 h			
Portfolio 3				6 h		5 h	
Management de la performance du point de vente - S3 (alternance)				16 h			
SAÉ "Analyse d'un point de vente ou d'un rayon" S3 (alternance)				28 h		15 h	
UE 3.5 Compétence "Retail marketing" (alternance)	4 ECTS						
Ressources et culture numériques 3				18 h			
Expression, communication et culture - S3				14 h			
Projet personnel et professionnel 3				4 h			
Portfolio 3				6 h		5 h	
Marketing du point de vente - S3 (alternance)				16 h			
SAÉ "Analyse d'un point de vente ou d'un rayon" S3 (alternance)				28 h		15 h	

4e semestre (alternance)

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
UE 4.1 Compétence "Marketing" (alternance)	6 ECTS						
Stratégie marketing - S4				14 h			
Droit du travail - S4				10 h			
Anglais appliqué au commerce - S4				16 h			
Allemand appliqué au commerce - S4				16 h			
Espagnol confirmé appliqué au commerce - S4				16 h			
Espagnol débutant appliqué au commerce - S4				16 h			
Expression, communication et culture - S4 (alternance)				16 h			
Projet personnel et professionnel 4				8 h			
SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" - S4 (alternance)				10 h		30 h	
Portfolio - S4 (alternance)				10 h		15 h	
Stage S4 (alternance)				2 h			
UE 4.2 Compétence "Vente" (alternance)	6 ECTS						
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur - S4				14 h			
Droit du travail - S4				10 h			
Anglais appliqué au commerce - S4				16 h			
Allemand appliqué au commerce - S4				16 h			
Espagnol confirmé appliqué au commerce - S4				16 h			
Espagnol débutant appliqué au commerce - S4				16 h			
Expression, communication et culture - S4 (alternance)				16 h			
Projet personnel et professionnel 4				8 h			
SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" - S4 (alternance)				10 h		30 h	
Portfolio - S4 (alternance)				10 h		15 h	
Stage S4 (alternance)				2 h			
UE 4.3 Compétence "Communication commerciale" (alternance)	6 ECTS						
Conception d'une campagne de communication - S4				14 h			
Droit du travail - S4				10 h			
Anglais appliqué au commerce - S4				16 h			
Allemand appliqué au commerce - S4				16 h			
Espagnol confirmé appliqué au commerce - S4				16 h			
Espagnol débutant appliqué au commerce - S4				16 h			
Expression, communication et culture - S4 (alternance)				16 h			
Projet personnel et professionnel 4				8 h			
SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" - S4 (alternance)				10 h		30 h	
Portfolio - S4 (alternance)				10 h		15 h	
Stage S4 (alternance)				2 h			
UE 4.4 Compétence "Management" (alternance)	6 ECTS						
Anglais appliqué au commerce - S4				16 h			
Allemand appliqué au commerce - S4				16 h			
Espagnol confirmé appliqué au commerce - S4				16 h			
Espagnol débutant appliqué au commerce - S4				16 h			
Expression, communication et culture - S4 (alternance)				16 h			
Projet personnel et professionnel 4				8 h			
SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" - S4 (alternance)				10 h		30 h	
Portfolio - S4 (alternance)				10 h		15 h	
Management des équipes - S4 (alternance)				16 h			
SAÉ "Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management" - S4				18 h		30 h	
Stage S4 (alternance)				2 h			
UE 4.5 Compétence "Retail marketing" (alternance)	6 ECTS						
Anglais appliqué au commerce - S4				16 h			
Allemand appliqué au commerce - S4				16 h			
Espagnol confirmé appliqué au commerce - S4				16 h			
Espagnol débutant appliqué au commerce - S4				16 h			
Expression, communication et culture - S4 (alternance)				16 h			
Projet personnel et professionnel 4				8 h			
SAÉ "Pilotage commercial d'une organisation" - S4 (alternance)				10 h		30 h	
Portfolio - S4 (alternance)				10 h		15 h	
Merchandising - S4				16 h			
GRC - S4 (alternance)				16 h			
SAÉ "Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management" - S4				18 h		30 h	
Stage S4 (alternance)				2 h			

3e année Techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente (formation en alternance)

5e semestre

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
UE 5.1 Compétence "Marketing"	8 ECTS						
UE 5.2 Compétence "Vente"	8 ECTS						
UE 5.4 Compétence "Management"	7 ECTS						
UE 5.5 Compétence "Retail marketing"	7 ECTS						
SAÉ 5.4 "Approche omnicanal du point de vente"		8 h		10 h	8 h	60 h	
Stratégie d'entreprise - 1		6 h		12 h			
Environnement économique international		18 h					
Droit des activités commerciales - 2		10 h		8 h			
Analyse financière		8 h		10 h			
Logistique		6 h		10 h			
Anglais appliqué au commerce - 5				10 h	8 h		
Allemand appliqué au commerce 5 (au choix)				10 h	8 h		
Espagnol débutant appliqué au commerce 5 (au choix)				10 h	8 h		
Espagnol confirmé appliqué au commerce 5 (au choix)				10 h	8 h		
Expression communication culture - 5				8 h	8 h		
Projet personnel et professionnel - 5				6 h	4 h		
Négociateur dans des contextes spécifiques - 1		2 h		8 h	10 h		
RCN appliquées au marketing et management du point de vente		10 h		8 h	2 h		
Parcours expérience client		14 h		14 h	2 h		
Management d'équipe - 2		10 h		8 h	2 h		
Droit de la distribution		12 h		8 h			
Trade marketing et supply chain		14 h		14 h	2 h		
Portfolio - S5				6 h		10 h	

6e semestre

	ECTS	CM	CI	TD	TP	TE	Stage
UE 6.1 Compétence "Marketing"	5 ECTS						
UE 6.2 Compétence "Vente"	5 ECTS						
UE 6.4 Compétence "Management"	10 ECTS						
UE 6.5 Compétence "Retail marketing"	10 ECTS						
SAÉ 6.1 "Alternance" (FA)				14 h		40 h	
Stratégie d'entreprise - 2		8 h		10 h			
Négociateur dans des contextes spécifiques - 2		2 h		8 h	6 h		
Droit du travail et relations sociales de l'entreprise		12 h		8 h			
Prise de décision - pilotage		12 h		6 h	2 h		
Portfolio - S6 (FA)				14 h	4 h	38 h	