Institut Universitaire de Technologie de l'Aisne

# BUT Techniques de commercialisation (Laon)

## Présentation

### Parcours

Business développement et management de la relation client (BUT 2 - BUT 3)

Business international : Achat et vente (BUT 2 - BUT 3)

### Objectifs

Le département Techniques de Commercialisation de l'IUT de l'Aisne a pour but de former des collaborateurs capables de développer le chiffre d'affaires d'une entreprise en agissant à la fois sur des leviers marketing (publicité, promotion, achats, distribution…) et sur le portefeuille clients (Gestion de la relation client, prospection, négociation, Community management…).

L'enseignement à l'IUT de l'Aisne se veut concret. Les compétences sont développées grâce à l'intervention de nombreux professionnels et aux stages.

Les bonnes conditions matérielles proposées ainsi que la taille humaine du département contribuent à nos excellents taux de réussite (90%). Nous nous distinguons particulièrement sur deux points : L'ALTERNANCE et L'INTERNATIONAL. Nous accordons une grande place à la construction personnelle du parcours de nos étudiants au travers de notre offre de formation en alternance (B.U.T.2 et B.U.T.3, Licence générale) et à la possibilité d'effectuer une partie de son parcours à l'étranger (Hongrie, Canada, Irlande, Allemagne, Colombie…).

### Compétences

Les compétences spécifiques accompagnant ces métiers et développées sont par exemple :

• gérer le processus de vente et d'achat à l'international,

• identifier et sélectionner les fournisseurs,

• suivre les opérations logistiques à l'international grâce à l'appréhension des enjeux de la chaîne logistique,

• sélectionner le mode de transport, l'incoterm, l'assurance et les modalités de paiement,

• positionner l'offre en fonction des spécificités culturelles identifiées sur le(s) marché(s) ciblé(s).

### Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

### Informations pratiques

**Lieux de la formation**
Institut Universitaire de Technologie de l'Aisne (site de Laon)

**Volume horaire (FC)**
2400

### Contacts Formation Initiale

SECRETARIAT_Scolarité_IUT_Aisne_TC

03 23 26 21 90

secretariat-tc@u-picardie.fr

### Plus d'informations

Institut Universitaire de Technologie de l'Aisne (site de Laon)

2 rue Pierre Curie
02000 Laon
France

https://iut-aisne.u-picardie.fr/

• réaliser un diagnostic avant la mise en place d'actions commerciales;

• mesurer l'importance du choix des cibles commerciales;

• mettre en œuvre la stratégie marketing et commerciale au sein de l'équipe;

• fédérer les équipes autour de la réussite des objectifs marketing et commerciaux;

• intégrer la satisfaction client dans la réussite de la relation commerciale et la réputation de l'entreprise;

• piloter sa relation client au moyen d'indicateurs;

• traiter les réclamations client pour optimiser l'activité;

• exploiter de façon pertinente les outils de la relation client;

• optimiser l'expérience client par la mise en place d'un processus d'amélioration continue;

• contribuer à la diffusion de la culture client au sein de l'organisation;

• faire évoluer les outils de la relation client.

## Organisation

### Modalités de l'alternance

Alternance possible dès la deuxième année de BUT sur le parcours« business développement et management de la relation client », rythme en moyenne une semaine entreprise une semaine en établissement

### Contrôle des connaissances

Les 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.

L'évaluation des ME comporte au moins une note de devoirs surveillés (DS) et/ou de travaux dirigés (TD) et/ou de travaux pratiques (TP). Le contrôle des connaissances peut s'effectuer sous différentes formes selon les matières; il est assuré par les enseignants et concerne toutes les disciplines.

Les notes et résultats sont communiqués régulièrement aux étudiants. En cas de contestation dûment argumentée, une demande devra être formulée auprès de l'enseignant concerné dans les huit jours ouvrables après la communication des résultats.

### Responsable(s) pédagogique(s)

Catherine Duchene

catherine.duchene@u-picardie.fr

## Programme

### Programmes

| (pour annexe) | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|---|---|---|---|---|---|
| Bonus Optionnel BUT 1 Semestre 1 | | | | | |
| Bonus Optionnel BUT 1 Semestre 2 | | | | | |
| Compétence 1 Marketing - Niveau 1 | | | | | 22 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Compétence Marketing - Niveau 1 | | | | | 22 |
| UE 11 | | | | | 10 |
| Portfolio | 9 | | 9 | | |
| R1-10 Initiation à la conduite de projet | 9 | 3 | 6 | | |
| R1-11 Langue A Anglais du commerce 1 | 21 | | 21 | | |
| R1-12 Langue B du commerce 1 | 21 | | 21 | | |
| R1-13 Ressources et culture numériques 1 | 21 | | 21 | | |
| R1-14 Expression, Communication et Culture 1 | 21 | | 21 | | |
| R1-15 Projet Personnel et Professionnel 1 | 15 | 3 | 12 | | |
| R1-1 Fondamentaux marketing et comportement du consommateur | 36 | 12 | 24 | | |
| R1-4 Etudes Marketing 1 | 21 | 10,5 | 10,5 | | |
| R1-5 Environnement économique de l'entreprise | 21 | 10,5 | 10,5 | | |
| R1-6 Environnement juridique de l'entreprise | 21 | 10,5 | 10,5 | | |
| R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 | 18 | | 18 | | |
| R1-8 Eléments financiers de l'entreprise | 12 | | 12 | | |
| R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché | 12 | 6 | 6 | | |
| SAE1-1 Marketing : positionnement d'une offre simple | 24 | | 24 | | |
| UE 21 | | | | | 12 |
| Malus Optionnel TC Laon Compétence 1 Semestre 2 UE21 | | | | | |
| Portfolio | 6 | | 6 | | |
| R2-10 Gestion et conduite de projet | 10,5 | | 10,5 | | |
| R2-11 Langue A Anglais du commerce 2 | 24 | | 24 | | |
| R2-12 Langue B du commerce 2 | 21 | | 21 | | |
| R2-13 Ressources et culture numériques 2 | 18 | | 18 | | |
| R2-14 Expression, Communication et Culture 2 | 24 | | 24 | | |
| R2-15 Projet Personnel et Professionnel 2 | 12 | | 12 | | |
| R2-1 Marketing mix 1 | 21 | 10,5 | 10,5 | | |
| R2-4 Etudes Marketing 2 | 21 | 10,5 | 10,5 | | |
| R2-5 Relations contractuelles commerciales | 21 | 10,5 | 10,5 | | |
| R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2 | 24 | | 24 | | |
| R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple | 21 | 10,5 | 10,5 | | |
| R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution | 19 | 9 | 10 | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| SAE2-1 Marketing : marketing mix | 15 | | 15 | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | 10,5 | | 10,5 | | |
| Stage BUT1 S2 | 15 | | 15 | | |
| Compétence 2 Vente - Niveau 1 | | | | | 19 |
| UE 12 | | | | | 10 |
| Portfolio | | | | | |
| R1-10 Initiation à la conduite de projet | | | | | |
| R1-11 Langue A Anglais du commerce 1 | | | | | |
| R1-12 Langue B du commerce 1 | | | | | |
| R1-13 Ressources et culture numériques 1 | | | | | |
| R1-14 Expression, Communication et Culture 1 | | | | | |
| R1-15 Projet Personnel et Professionnel 1 | | | | | |
| R1-2 Fondamentaux de la vente | 24 | 3 | 21 | | |
| R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 | | | | | |
| R1-8 Eléments financiers de l'entreprise | | | | | |
| SAE1-2 Vente : démarche de prospection | 24 | | 24 | | |
| UE 22 | | | | | 9 |
| Malus Optionnel TC Laon Compétence 2 Semestre 2 UE22 | | | | | |
| Portfolio | | | | | |
| R2-10 Gestion et conduite de projet | | | | | |
| R2-11 Langue A Anglais du commerce 2 | | | | | |
| R2-12 Langue B du commerce 2 | | | | | |
| R2-13 Ressources et culture numériques 2 | | | | | |
| R2-14 Expression, Communication et Culture 2 | | | | | |
| R2-15 Projet Personnel et Professionnel 2 | | | | | |
| R2-2 Prospection et négociation | 23 | 3 | 20 | | |
| R2-5 Relations contractuelles commerciales | | | | | |
| R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2 | | | | | |
| R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple | | | | | |
| R2-9 Psychologie sociale | 18 | 9 | 9 | | |
| SAE2-2 Vente : initiation au jeu de rôle de négociation | 15 | | 15 | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | | | | | |
| Stage BUT1 S2 | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Stage BUT1 S2 | | | | | |
| Compétence 3 Communication Commerciale - Niveau 1 | | | | | 19 |
| UE 13 | | | | | 10 |
| Portfolio | | | | | |
| R1-10 Initiation à la conduite de projet | | | | | |
| R1-11 Langue A Anglais du commerce 1 | | | | | |
| R1-12 Langue B du commerce 1 | | | | | |
| R1-13 Ressources et culture numériques 1 | | | | | |
| R1-14 Expression, Communication et Culture 1 | | | | | |
| R1-15 Projet Personnel et Professionnel 1 | | | | | |
| R1-3 Fondamentaux de la communication commerciale | 21 | 10,5 | 10,5 | | |
| R1-4 Etudes Marketing 1 | | | | | |
| R1-6 Environnement juridique de l'entreprise | | | | | |
| R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 | | | | | |
| SAE1-3 Communication Commerciale | 24 | | 24 | | |
| UE 23 | | | | | 9 |
| Malus Optionnel TC Laon Compétence 3 Semestre 2 UE23 | | | | | |
| Portfolio | | | | | |
| R2-10 Gestion et conduite de projet | | | | | |
| R2-11 Langue A Anglais du commerce 2 | | | | | |
| R2-12 Langue B du commerce 2 | | | | | |
| R2-13 Ressources et culture numériques 2 | | | | | |
| R2-14 Expression, Communication et Culture 2 | | | | | |
| R2-15 Projet Personnel et Professionnel 2 | | | | | |
| R2-3 Moyens de la Communication Commerciale | 21 | 10,5 | 10,5 | | |
| R2-5 Relations contractuelles commerciales | | | | | |
| R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2 | | | | | |
| R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple | | | | | |
| R2-9 Psychologie sociale | | | | | |
| SAE2-3 Communication commerciale : élaboration d'un plan de | 15 | | 15 | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | | | | | |

## Formation continue

### A savoir

**Niveau d'entrée :** Niveau IV (BP, BT, Baccalauréat professionnel ou technologique)
**Niveau de sortie :** Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)
**Prix total TTC :** 23400€

### Volume horaire

**Nombre d'heures en centre :** 2400
**Nombre d'heures en entreprise :** 910
**Total du nombre d'heures :** 3310

### Conditions d'accès FC

Sur dossier de candidature

### Modalités de recrutement (FC)

Sur dossier de candidature

### Calendrier et période de formation FC

Alternance possible dès la deuxième année de BUT sur le parcours « business développement et management de la relation client »

### Références et certifications

**Codes ROME :** M1705 - Marketing

M1706 - Promotion des ventes

M1101 - Achats

E1103 - Communication

D1407 - Relation technico-commerciale

C1504 - Transaction immobilière

C1203 - Relation clients banque/finance

M1707 - Stratégie commerciale

**Codes FORMACODE :** 34554 - Commerce

34573 - Action commerciale

41054 - Banque assurance

34037 - Satisfaction client

34076 - Gestion relation client

34254 - Commerce international

34024 - Achat

34052 - Marketing

**Codes NSF :** 312 - Commerce, vente

310 - Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (y compris administration générale des entreprises et des collectivités)

### Autres informations (FC)

le coût est sur l'ensemble du cycle de formation (3 ans)

### Contacts Formation Continue

Anne-Sophie Duvinage

03 23 26 30 72
anne-sophie.duvinage@u-picardie.fr

Le 21/11/2026