

Marketing et management du point de vente

Techniques de commercialisation (Beauvais)

Autres informations (FI)

Les objectifs de la formation BUT TC et des spécialités proposées :

Le BUT TC a pour vocation de former des techniciens supérieurs spécialisés susceptibles de s'intégrer tant dans des entreprises industrielles, commerciales que des administrations ou associations.

A l'issue d'une première année plus généraliste, l'apprenant devra choisir entre plusieurs parcours pour réaliser la 2ème et 3ème année du BUT TC :

- Marketing digital, E-business & entreprenariat (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale, et sur le campus de Creil : en formation initiale ou en alternance)
- Business international : achat et vente (NB : parcours non proposé à l'IUT de l'Oise)
- Business développement et management de la relation client (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale ou en alternance, et sur le campus de Creil : en alternance)
- Marketing et management du point de vente (parcours proposé sur le campus de Beauvais, en formation initiale)
- Stratégie de marque et événementiel (parcours proposé sur le campus de Creil, en formation initiale)

Programmes

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

Informations pratiques

Lieux de la formation

Institut Universitaire de Technologie de l'Oise (site de Beauvais)

Plus d'informations

Institut Universitaire de Technologie de l'Oise (site de Beauvais)

54 bd Saint-André 60000 Beauvais France

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

VETMiroir (pour annexe)	Volume horaire	СМ	TD	ТР	ECTS
Bonus Optionnel BUT 1 Semestre 1					

Compétence Marketing - Niveau			
Portfolio S1			22
RI-II Langue A : anglais du commerce I 20 RI-I2 LVB du commerce I 20 RI-I3 Ressources et culture numériques I 24 RI-I3 Ressources et culture numériques I 24 RI-I4 Expression, Communication et Culture I 22 RI-I5 PPPI Projet Personnel et Professionnel I 16 RI-I5 PPPI Projet Personnel et Professionnel I 18 6 RI-I5 Environnement économique de l'entreprise 24 10 RI-I5 Environnement économique de l'entreprise 24 10 RI-I5 Environnement juridique de l'entreprise 22 8 RI-I7 Techniques quantitatives et représentations I 20 8 RI-I5 Eléments financiers de l'entreprise 16 6 RI-I5			11
RI-12 LVB du commerce 1 20	3	3	
RI-13 Ressources et culture numériques 24	10	10	
R1-14 Expression, Communication et Culture 1 22 R1-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel 1 16 R1-16 PPPI Projet Personnel et Professionnel 1 16 R1-17 Fondamentaux du marketing 39 14 R1-28 Etudes marketing 1 18 6 R1-3 Environnement économique de l'entreprise 24 10 R1-6 Environnement juridique de l'entreprise 22 8 R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 20 8 R1-8 Eléments financiers de l'entreprise 16 6 R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché 18 6 SAEI-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché 18 UE 21	10	10	
R1-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel 1 16 R1-1 Fondamentaux du marketing 39 14 R1-4 Etudes marketing 1 18 6 R1-5 Environnement économique de l'entreprise 24 10 R1-6 Environnement juridique de l'entreprise 22 8 R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 20 8 R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 20 8 R1-8 Eléments financiers de l'entreprise 16 6 R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché 18 6 SAEI-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché 18 6 UE 21 3 3 9 Stage S2 3 3 9 Portfolio S2 6 8 8 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 24 R2-12 Langue B du commerce 2 24 24 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 22 R2-1 Marketing mix 1 24 10	24		
R1-1 Fondamentaux du marketing 39 14 R1-4 Etudes marketing 1 18 6 R1-5 Environnement économique de l'entreprise 24 10 R1-6 Environnement juridique de l'entreprise 22 8 R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 20 8 R1-8 Eléments financiers de l'entreprise 16 6 R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché 18 6 SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché 18 6 UE 21 3 18 Stage S2 3 10 Portfolio S2 6 10 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 24 R2-12 Langue B du commerce 2 24 24 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 22 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	16	6	
R1-4 Etudes marketing 1 18 6 R1-5 Environnement économique de l'entreprise 24 10 R1-6 Environnement juridique de l'entreprise 22 8 R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 20 8 R1-8 Eléments financiers de l'entreprise 16 6 R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché 18 6 SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché 18 6 UE 21 3 18 Stage S2 3 19 Portfolio S2 6 10 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 24 R2-12 Langue B du commerce 2 24 24 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 22 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	6	10	
R1-5 Environnement économique de l'entreprise 24 10 R1-6 Environnement juridique de l'entreprise 22 8 R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 20 8 R1-8 Eléments financiers de l'entreprise 16 6 R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché 18 6 SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché 18 6 UE 21 3 9 Stage S2 3 9 Portfolio S2 6 9 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 24 R2-12 Langue B du commerce 2 24 24 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 22 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	25		
R1-6 Environnement juridique de l'entreprise 22 8 R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 20 8 R1-8 Eléments financiers de l'entreprise 16 6 R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché 18 6 SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché 18 18 UE 21 3 18 Stage S2 3 9 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 24 R2-12 Langue B du commerce 2 24 24 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 8 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 22 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 24 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	12		
R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1 20 8 R1-8 Eléments financiers de l'entreprise 16 6 R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché 18 6 SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché 18 18 UE 21 18 18 Stage S2 3 3 Portfolio S2 6 6 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 R2-12 Langue B du commerce 2 24 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	14		
R1-8 Eléments financiers de l'entreprise 16 6 R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché 18 6 SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché 18 UE 21 3 Stage S2 3 Portfolio S2 6 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 R2-12 Langue B du commerce 2 24 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	14		
R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché 18 6 SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché 18 UE 21 18 Stage S2 3 Portfolio S2 6 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 R2-12 Langue B du commerce 2 24 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	12		
SAEI-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché 18 UE 21 3 Stage S2 3 Portfolio S2 6 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 R2-12 Langue B du commerce 2 24 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	10		
marché 18 UE 21 3 Stage S2 3 Portfolio S2 6 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 R2-12 Langue B du commerce 2 24 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	12		
Stage S2 3 Portfolio S2 6 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 R2-12 Langue B du commerce 2 24 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	18		
Portfolio S2 6 R2-10 Gestion et conduite de projet 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 R2-12 Langue B du commerce 2 24 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6			11
R2-10 Gestion et conduite de projet 10 R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2 24 R2-12 Langue B du commerce 2 24 R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	3		
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 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 R2-1 Marketing mix 1 R2-4 Etudes marketing 2 24 24 10 R2-4 Etudes marketing 2	6		
R2-12 Langue B du commerce 2 R2-13 Ressources et culture numériques 2 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 R2-1 Marketing mix 1 R2-4 Etudes marketing 2 24 18 6	10		
R2-13 Ressources et culture numériques 2 18 R2-14 Expression, Communication et Culture 2 22 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	14	10	
R2-14 Expression, Communication et Culture 2 R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	14	10	
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 10 R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	10	8	
R2-1 Marketing mix 1 24 10 R2-4 Etudes marketing 2 18 6	12	10	
R2-4 Etudes marketing 2 18 6	10		
	14		
R2-5 Relations contractuelles commerciales 20 8	12		
	12		
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2 22 8	10	4	
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple 20 8	12		

R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution	16	6	10		
SAE2-1 Marketing : marketing mix	20		20		
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC	8		8		
Compétence 2 Vente - Niveau 1					22
UE 12					11
Portfolio S1					
R1-10 Initiation à la conduite de projet	10		10		
R1-13 Ressources et culture numériques 1					
R1-14 Expression, Communication et Culture 1					
R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					
R1-2 Fondamentaux de la vente	24		24		
R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1					
R1-8 Eléments financiers de l'entreprise					
SAE1-2 Vente - Démarche de prospection	18		18		
UE 22					11
Stage S2					
Portfolio S2					
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 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					
R2-2 Prospection et négociation	26		18	8	
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		18		
SAE2-2 Vente - Initiation au jeu de rôle de négociation	20		20		
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					
Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 1					16
UE 13					8
r	1	1	-	1	

Portfolio S1				
R1-10 Initiation à la conduite de projet				
R1-11 Langue A : anglais du commerce 1				
R1-12 LVB du commerce 1				
R1-13 Ressources et culture numériques 1				
R1-14 Expression, Communication et Culture 1				
R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1				
R1-3 Fondamentaux de la communication commerciale	22	6	16	
R1-4 Etudes marketing 1				
R1-6 Environnement juridique de l'entreprise				
SAE1-3 Com com - Création d'un support Print	18		18	
UE 23				8
Stage S2				
Portfolio S2				
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 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2				
R2-3 Moyens de la communication commerciale	26	8	18	
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 Com com : élaboration d'un plan de communication	20		20	
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC				

VETMiroir (pour annexe)	Volume horaire	СМ	TD	ТР	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 2					13
UE 31					7
Portfolio S3	10		10		

R3-10 Anglais appliqué au commerce 3	15		8	7	
R3-11 LV B appliquée au commerce 3	15		8	7	
R3-12 Ressources et culture numériques 3	18		18		
R3-13 Expression, Communication, Culture 3	14		14		
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3	10		10		
R3-1 Marketing Mix 2	22	10	12		
R3-4 Etudes Marketing 3	18	8	10		
R3-5 Environnement économique international	18	8	10		
R3-6 Droit des activités commerciales 1	16	6	10		
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3	14	4	10		
R3-8 Tableau de bord commercial	15	5	10		
R3-9 Psychologie sociale du travail	12		12		
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC	20		20		
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente	40		40		
UE 41					6
Portfolio S4	10		10		
R4-1 Stratégie marketing	18	8	10		
R4-4 Droit du travail	10		10		
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4	13		10	3	
R4-6 LV B appliquée au commerce 4	13		10	3	
R4-7 Expression, communication, culture 4	14		14		
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant	14		14		
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation	20		20		
Stage	6		6		
Compétence 2 Vente - Niveau 2					13
UE 32					7
Portfolio S3					
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					
R3-11 LV B appliquée au commerce 3					
R3-12 Ressources et culture numériques 3					
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					

R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3				
R3-2 Entretien de vente	20		20	
R3-6 Droit des activités commerciales 1				
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3				
R3-8 Tableau de bord commercial				
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC				
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente				
UE 42				6
Portfolio S4				
R4-2 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	14		14	
R4-4 Droit du travail				
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4				
R4-6 LV B appliquée au commerce 4				
R4-7 Expression, communication, culture 4				
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant				
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation				
Stage				
Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 2				14
UE 33				8
Portfolio S3				
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3				
R3-11 LV B appliquée au commerce 3				
R3-12 Ressources et culture numériques 3				
R3-13 Expression, Communication, Culture 3				
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3				
R3-3 Principes de la communication digitale	20	6	14	
R3-6 Droit des activités commerciales 1				
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3				
R3-8 Tableau de bord commercial				
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC				
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente				

UE 43				6
Portfolio S4				
R4-3 Conception d'une campagne de communication	18	6	12	
R4-4 Droit du travail				
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4				
R4-6 LV B appliquée au commerce 4				
R4-7 Expression, communication, culture 4				
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant				
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation				
Stage				
Compétence 4 Management - Niveau 1				10
UE 34				4
Portfolio S3				
R3-12 Ressources et culture numériques 3				
R3-13 Expression, Communication, Culture 3				
R3-15 Management de la performance du point de vente	14		14	
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC				
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente				
SAE3-3 Analyse PDV ou rayon dans environ concurrentiel	30		30	
UE 44				6
Portfolio S4				
R4-10 Management des équipes 1	15		15	
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4				
R4-6 LV B appliquée au commerce 4				
R4-7 Expression, communication, culture 4				
R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4	5		5	
SAE4-3 Propositions d'amélioration du fonctionnement du PDV	25		25	
Stage				
Compétence 5 Retail marketing - Niveau 1				10
UE 35				4
Portfolio S3				

R3-12 Ressources et culture numériques 3			
R3-13 Expression, Communication, Culture 3			
R3-16 Marketing du point de vente	14	14	
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC			
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente			
SAE3-3 Analyse PDV ou rayon dans environ concurrentiel			
UE 45			6
Portfolio S4			
R4-11 GRC	15	15	
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4			
R4-6 LV B appliquée au commerce 4			
R4-7 Expression, communication, culture 4			
R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4			
R4-9 Merchandising	15	15	
SAE4-3 Propositions d'amélioration du fonctionnement du PDV			
Stage			

VETMiroir (pour annexe)	Volume horaire	СМ	TD	ТР	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 3					13
UE 51					8
Portfolio	16		16		
R5-1 Stratégie d'entreprise 1	22	10	12		
R5-3 Financement et régulation de l'économie	22	10	12		
R5-4 Droit des activités commerciales 2	18	6	12		
R5-5 Analyse financière	16	4	12		
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5	14		8	6	
R5-7 LV B appliquée au commerce 5	14		8	6	
R5-8 Expression, Communication, Culture 5	20		20		
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5	10		10		
SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente	84		84		
UE 61					5

Re-1 Stratégie d'entreprise 2 18	Portfolio	20		20	
Ut 52 Portfolio 85-2 Nègocier dans des contextes spécifiques 1 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20 20	R6-1 Stratégie d'entreprise 2	18	8	10	
Back	Stage BUT3	20		20	
No. No.	Compétence 2 Vente - Niveau 3				13
R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 1 20 20 1 R6-4 Droit des activités commerciales 2 1 1 1 R6-5 Analyse financière 1 1 1 R6-6 Anglais appliqué au commerce 5 1 1 1 R6-7 LV B appliquée au commerce 5 1 1 1 R6-9 Projet Personnel et Professionnel 5 1 1 1 SAB5-1 Approche amnicanal du point de vente 1 1 1 UE 62 1 15 15 15 Portfolio 1 15 15 15 R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 15 15 15 15 Stage BUT3 1 15 17 17 UE 54 1 7 7 Portfolio 15 15 15 17 R6-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de point de vente 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 <t< td=""><td>UE 52</td><td></td><td></td><td></td><td>8</td></t<>	UE 52				8
R5-4 Droit des activités commerciales 2 8 9 8	Portfolio				
R5-5 Analyse financière R6-6 Anglais appliqué au commerce 5 Image: Comment of the co	R5-2 Négocier dans des contextes spécifiques 1	20		20	
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5	R5-4 Droit des activités commerciales 2				
R5-7 LV B appliquée au commerce 5 1	R5-5 Analyse financière				
R5-8 Expression, Communication, Culture 5 1	R5-6 Anglais appliqué au commerce 5				
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5	R5-7 LV B appliquée au commerce 5				
SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente 5 UE 62 5 Portfolio 5 R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 15 15 Stage BUT3 15 15 Compétence 4 Management - Niveau 2 17 7 UE 54 7 7 Portfolio 15 15 R5-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de vente 15 15 R6-12 Management d'équipe 2 14 14 14 R5-9 Anglais appliquée au commerce 5 15 15 R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 15 15 SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente 10 10 Portfolio 10 10 R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris 12 12	R5-8 Expression, Communication, Culture 5				
UE 62	R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5				
Portfolio Compétence 4 Mégocier dans des contextes spécifiques 2 15 15 15 Stage BUT3 15 15 15 17 Compétence 4 Management - Niveau 2 17 17 17 UE 54 1 1 7 Portfolio 1 15 15 15 RS-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de vente 15 15 15 15 RS-12 Management d'équipe 2 14 14 14 14 14 14 14 18	SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente				
R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 15 15 15 Stage BUT3 17 17 Compétence 4 Management - Niveau 2 17 17 UE 54 7 7 Portfolio 15 15 15 R5-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de vente 15 15 15 R5-12 Management d'équipe 2 14 14 14 14 R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 15 16 16 R5-7 LV B appliquée au commerce 5 15 16 16 R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 16 10 SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente 10 10 Portfolio 12 12 12	UE 62				5
Stage BUT3 1 1 1 Compétence 4 Management - Niveau 2 17 17 UE 54 7 7 Portfolio 1 1 R5-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de vente 15 15 R5-12 Management d'équipe 2 14 14 R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 1 1 R5-7 LV B appliquée au commerce 5 1 1 R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 1 1 SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente 1 10 Portfolio 1 12 12	Portfolio				
Compétence 4 Management - Niveau 2 17 UE 54 77 Portfolio 70 R5-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de vente 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15	R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2	15		15	
Portfolio R5-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de vente R5-12 Management d'équipe 2 14 14 14 R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 R5-7 LV B appliquée au commerce 5 R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente UE 64 R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 7 15 15	Stage BUT3				
Portfolio R5-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de vente 15 15 15 R5-12 Management d'équipe 2 14 14 14 R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 R5-7 LV B appliquée au commerce 5 R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente UE 64 Portfolio R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris 12 15 15 15 16 16 17 18 18 19 10 10 10 10 10 10 10 10 10	Compétence 4 Management - Niveau 2				17
R5-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de vente R5-12 Management d'équipe 2 14 R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 R5-7 LV B appliquée au commerce 5 R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente UE 64 Portfolio R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris 15 16 16 16 17 18 18 19 10 10 10 10 10 10 10 10 10	UE 54				7
R5-12 Management d'équipe 2 14 R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 R5-7 LV B appliquée au commerce 5 R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente UE 64 Portfolio R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris 14 14 14 15 16 16 17 18 19 10 10 10 10 10 10 10 10 10	Portfolio				
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5 R5-7 LV B appliquée au commerce 5 R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente UE 64 Portfolio R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris 12 13 14 15 16 17 18 18 18 18 18 18 18 18 18		15		15	
R5-7 LV B appliquée au commerce 5 R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente UE 64 Portfolio R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris 12 13 14 15 16 17 18 18 18 19 10 10 10 10 10 10 10 10 10	R5-12 Management d'équipe 2	14		14	
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5 SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente UE 64 Portfolio R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris 12 12	R5-6 Anglais appliqué au commerce 5				
SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente UE 64 Portfolio R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris 12 12	R5-7 LV B appliquée au commerce 5				
UE 64 Portfolio R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris 12 12	R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5				
Portfolio R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris 12 12	SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente				
R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris 12 12	UE 64				10
	Portfolio				
Stage BUT3	R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris	12		12	
	Stage BUT3				

Compétence 5 Retail marketing - Niveau 2			17
UE 55			7
Portfolio			
R5-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de vente			
R5-11 Parcours expérience client	28	28	
R5-13 Supply chain	16	16	
R5-14 Droit de la distribution	18	18	
R5-15 Trade marketing	18	18	
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5			
R5-7 LV B appliquée au commerce 5			
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5			
SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente			
UE 65			10
Portfolio			
R6-4 Prise de décision-pilotage	20	20	
Stage BUT3			

A savoir

Niveau d'entrée :

Niveau de sortie : Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)

Le 17/12/2025