



BUT Techniques de commercialisation

Business international, achat et vente

Présentation

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.

Le titulaire du B.U.T. TC possède des **compétences professionnelles** et des **connaissances universitaires** solides lui permettant une intégration dans le monde de l'entreprise et une évolution dans l'environnement professionnel.

Le B.U.T. s'appuie sur un **programme national** et une **approche par compétences**.

Tous les parcours sont proposés en **formation initiale** et en **alternance**.

Objectifs

Le parcours business international : achat et vente a pour objectif de 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, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront.

[Fiche RNCP du BUT Techniques de commercialisation : business international : achat et vente : RNCP35355](#)

Insertion professionnelle

Le département techniques de commercialisation met en place différents dispositifs pour aider les étudiants dans leur insertion professionnelle :

- des aides à la recherche de stage et d'alternance
- des rencontres avec les anciens étudiants
- des ateliers de découverte des métiers
- des offres d'emploi

Métiers visés

Type d'emplois accessibles :

Débutant : assistant responsable de zone, commercial junior, assistant chef de zone, adjoint responsable import-export, adjoint cadre direction internationale, assistant acheteur, assistant approvisionnements, assistant responsable de groupes d'achat .

Après 2 ou 3 ans d'expérience : administration de ventes export, acheteur, approvisionneur, responsable import-export.

Pour connaître en détail l'insertion professionnelle de nos diplômés, consultez [cette page](#).

Les + de la formation

- Suivi personnel des étudiant-es : tutorats, aide à la construction du projet professionnel
- Équipe pédagogique composée d'enseignant-es et de professionnel·les du

Composante	<ul style="list-style-type: none"> • IUT Robert Schuman
Langues d'enseignement	<ul style="list-style-type: none"> • Français • Anglais
Niveau d'entrée	Baccalauréat (ou équivalent)
Durée	3 ans
ECTS	180
Volume global d'heures	1800
Formation à distance	Non, uniquement en présentiel
Régime d'études	<ul style="list-style-type: none"> • Alternance : contrat d'apprentissage • Alternance : contrat de professionnalisation • FI (Formation initiale)
Niveau RNCP	Niveau 6
RNCP	<ul style="list-style-type: none"> • RNCP35357 : BUT Techniques de commercialisation : business développement et management de la relation client • RNCP35355 : BUT Techniques de commercialisation : business international : achat et vente • RNCP35354 : BUT Techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat • RNCP35356 : BUT Techniques de commercialisation : marketing et management du point de vente
Disciplines	<ul style="list-style-type: none"> • Sciences économiques • Sciences de gestion et du management
Lieu	IUT Robert Schuman
Campus	<ul style="list-style-type: none"> • Campus Illkirch-Graffenstaden
Formation internationale	Formation ayant des partenariats formalisés à l'international
Secteurs d'activité	<ul style="list-style-type: none"> • Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises n.c.a. • Activités de soutien aux entreprises n.c.a.

commerce

- Partenariats avec des entreprises

Critères de recrutement

[Retrouvez ici les critères de recrutement pour le B.U.T. Techniques de commercialisation.](#)

Candidater

Retrouvez toutes les modalités pour **candidater aux BUT de l'IUT Robert Schuman** via le [lien suivant](#).

Prérequis obligatoires

Il n'y a pas de pré-requis pour accéder à la formation. Tous les bacheliers peuvent postuler.

Prérequis recommandés

- Avoir une connaissance suffisante du français pour s'exprimer à l'oral et à l'écrit
- Être à l'aise avec les calculs
- Avoir une connaissance suffisante de l'anglais et d'une seconde langue vivante permettant de progresser pendant la formation : échanger à l'oral, lire et comprendre un texte, répondre aux questions écrites et orales
- Il est impératif d'apprécier le travail en groupe et de faire preuve d'une grande adaptabilité
- le candidat devra être doté d'une capacité à travailler de manière autonome et rigoureuse

Stage

Stage 1ère année

Type de stage

Type
Lieu

Semestre

Rythme de présence en structure d'accueil

Type de mission(s)

Le ou la stagiaire participe aux activités d'un service ou d'une organisation, en position d'observer les pratiques professionnelles et d'exécuter des tâches simples relevant du domaine de la vente, du marketing et/ou de la communication commerciale. Les activités du ou de la stagiaire sont supervisées par un encadrant de l'organisme d'accueil.

Objectifs du stage :

- Découvrir l'entreprise ou l'organisation dans ses aspects sociaux, technico-économiques et organisationnels
- Découvrir la réalité de l'activité du cadre intermédiaire dans l'environnement commercial
- Acquérir des savoir-faire et savoir-être professionnels
- Mobiliser les acquis académiques en situation professionnelle
- Développer le projet personnel professionnel

Stage 2ème année

Type de stage

Type
Lieu

Semestre

Rythme de présence en structure d'accueil

Type de mission(s)

Le ou la stagiaire contribue aux activités d'un service ou d'une organisation en répondant à des besoins professionnels exprimés par l'organisation. Les travaux du ou de la stagiaire sont supervisés par un encadrant de l'organisme d'accueil.

Objectifs :

- Apporter un soutien à l'activité d'un service /d'une organisation dans le cadre d'une ou plusieurs missions définies en amont du stage

Code ROME	<ul style="list-style-type: none">• Employé / Employée de transit• Responsable marketing• Acheteur / Acheteuse• Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises• Chargé / Chargée des relations publiques
Stage	Oui
Alternance	Oui
CFA partenaire	CFAU
Rythme d'alternance	<p>L'alternance est possible à partir de la deuxième année.</p> <ul style="list-style-type: none">• En B.U.T 2 l'étudiant est en entreprise une semaine sur deux.• En B.U.T 3 l'alternance fonctionne avec des semaines coupées <p>La formation compte 589h en 2e année, et 677h en 3e année.</p>
Type de contrat d'alternance	<ul style="list-style-type: none">• Contrat d'apprentissage• Contrat de professionnalisation

Aménagements pour les publics ayant un profil spécifique

Tous les aménagements proposés sont référencés sur le [site de l'Université de Strasbourg](#).

Droits de scolarité

Pour consulter les [droits de scolarité](#), consultez la page dédiée sur le site de l'Université de Strasbourg.

Contacts

Responsable(s) de parcours

- [Eric Rugraff](#)

- Mobiliser l'ensemble des acquis académiques et des compétences en milieu professionnel pour analyser les besoins, proposer des solutions et en rendre compte
- Renforcer les savoirs-faire et savoirs-être professionnels
- Approfondir la connaissance du secteur professionnel
- Renforcer le projet personnel professionnel

Stage 3ème année

Type de stage

Type
Lieu

Semestre

Rythme de présence en structure d'accueil

Type de mission(s)

Le ou la stagiaire agit en tant que collaborateur ou collaboratrice d'un cadre intermédiaire dans un service ou une organisation en contribuant à l'activité de l'organisation et à ses résultats. Les travaux du ou de la stagiaire sont supervisés par un encadrant de l'organisme d'accueil.

Objectifs :

- Conduire une ou des missions en responsabilité
- Participer aux projets en tant que membre de l'équipe
- Mobiliser l'ensemble des acquis académiques et des compétences en milieu professionnel pour contribuer à l'activité et aux résultats, proposer des solutions et en rendre compte
- Renforcer les savoirs-faire et savoirs-être professionnels
- Conforter le projet professionnel

Présentation et organisation de l'équipe pédagogique

Chef de département : Karine Meyer-Welsch

tc@iutrs.unistra.fr

Programme des enseignements

Business international, achat et vente

1e année BUT Techniques de commercialisation - Tronc commun

1er semestre - Tronc commun				
	CM	TD	TP	CI
UE 1.1 Marketing	11 ECTS	-	-	-
UE 1.2 Vente	11 ECTS	-	-	-
UE 1.3 Communication commerciale	8 ECTS	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 1	-	-	-	-
R10 Portfolio	-	-	6h	-
R101 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	16h	26h	-	-
R102 Fondamentaux de la vente	-	8h	16h	-
R103 Fondamentaux de la communication commerciale	10h	10h	-	-
R104 Études marketing 1	8h	14h	-	-
R105 Environnement économique de l'entreprise	12h	10h	-	-
R106 Introduction au droit	14h	8h	-	-
R107 Techniques quantitatives et représentations 1	8h	6h	6h	-
R108 Éléments financiers de l'entreprise	8h	8h	-	-
R109 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	10h	8h	-	-
R110 Anglais appliqué au commerce 1	-	12h	12h	-
R111 Choix LVB	-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 à 0 parmi 3				
R111a Allemand appliqué au commerce 1	-	12h	12h	-
R111b Espagnol confirmé appliqué au commerce 1	-	12h	12h	-
R111c Espagnol débutant appliqué au commerce 1	-	12h	12h	-
R112 Ressources et culture numériques 1	-	30h	-	-
R113 Expression communication et culture 1	-	10h	10h	-
R114 Projet personnel et professionnel 1	2h	6h	4h	-
SAÉ 1.1 Marketing	-	14h	6h	-
SAÉ 1.2 Vente	-	8h	10h	-
SAÉ 1.3 Communication commerciale	-	12h	8h	-

2e semestre - Tronc commun				
	CM	TD	TP	CI
UE 2.1 Marketing	11 ECTS	-	-	-
UE 2.2 Vente	11 ECTS	-	-	-

		CM	TD	TP	CI
UE 2.3 Communication commerciale	8 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 2		-	-	-	-
R20 Portfolio		-	2h	2h	-
R21 Stage - S2		-	-	-	-
R201 Marketing Mix		10h	12h	-	-
R202 Prospection et négociation		-	10h	10h	-
R203 Moyens de la communication commerciale		10h	10h	-	-
R204 Études marketing 2		8h	12h	-	-
R205 Droit des contrats et de la consommation		14h	8h	-	-
R206 Techniques quantitatives et représentations 2		14h	6h	6h	-
R207 Coûts, marge et prix d'une offre simple		8h	8h	4h	-
R208 Psychologie sociale		-	16h	4h	-
R209 Gestion et conduite de projet		2h	10h	4h	-
R210 Connaissance des canaux de commercialisation et distribution		4h	10h	-	-
R211 Anglais appliqué au commerce 2		-	14h	10h	-
R212 Choix LVB		-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 à 0 parmi 3					
R212a Allemand appliqué au commerce 2		-	14h	10h	-
R212b Espagnol confirmé appliqué au commerce 2		-	14h	10h	-
R212c Espagnol débutant appliqué au commerce 2		-	14h	10h	-
R213 Ressources et culture numériques 2		-	6h	10h	-
R214 Expression communication et culture 2		-	12h	10h	-
R215 Projet personnel et professionnel 2		-	4h	6h	-
R216 Projets		-	75h	-	-
SAÉ 2.1 Marketing		-	12h	14h	-
SAÉ 2.2 Vente		-	10h	12h	-
SAÉ 2.3 Communication commerciale		-	10h	10h	-
SAÉ 2.4 Projet transverse		-	4h	4h	-

2e année BUT Techniques de commercialisation - Business international, achat et vente (initial)

3e semestre					
		CM	TD	TP	CI
UE 3.1 Marketing	7 ECTS	-	-	-	-
UE 3.2 Vente	7 ECTS	-	-	-	-
UE 3.3 Communication commerciale	8 ECTS	-	-	-	-
UE 3.4 Compétence "Stratégie à l'international"	4 ECTS	-	-	-	-

		CM	TD	TP	CI
UE 3.5 Compétence "Opérations à l'international"	4 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 3		-	-	-	-
R30 Portfolio		-	6h	-	-
R301 Marketing Mix-2		8h	12h	-	-
R302 Entretien de vente		-	10h	10h	-
R303 Principes de la communication digitale - S3		8h	12h	-	-
R304 Études marketing 3		4h	12h	-	-
R305 Financement et régulation de l'économie		12h	10h	-	-
R306 Droit des activités commerciales 1		10h	6h	-	-
R307 Techniques quantitatives et représentations 3		8h	6h	-	-
R308 Tableau de bord commercial		6h	8h	-	-
R309 Psychologie sociale du travail		2h	12h	-	-
R310 Anglais appliqué au commerce 3		-	10h	8h	-
R311 Choix LVB		-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 parmi 3					
R311a Allemand appliqué au commerce 3		-	10h	8h	-
R311b Espagnol confirmé appliqué au commerce 3		-	10h	8h	-
R311c Espagnol débutant appliqué au commerce 3		-	10h	8h	-
R312 Ressources et culture numériques 3		-	20h	-	-
R313 Expression communication et culture 3		-	10h	6h	-
R314 Projet personnel et professionnel 3		-	4h	-	-
R315 BI Stratégie et veille à l'international (init et alter)		4h	8h	4h	-
R316 BI Marketing et vente à l'international (init et alter)		4h	8h	4h	-
SAÉ 3.1 Projet transverse : Pilotage d'un projet		-	20h	-	-
SAÉ 3.2 Tronc commun		-	26h	10h	-
SAÉ 3.3 BI "Étude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre" (init et alter)		6h	14h	8h	-

4e semestre					
		CM	TD	TP	CI
UE 4.1 Marketing	6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.2 Vente	6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.3 Communication commerciale	6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.4 Stratégie à l'international	6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.5 Opérations à l'international	6 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 4 BI		-	-	-	-
R40 Portfolio S4		-	10h	4h	-

	CM	TD	TP	CI
R41 Stage S4	-	6h	-	-
R401 Stratégie marketing	4h	10h	-	-
R402 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	-	6h	8h	-
R403 Conception d'une campagne de communication	6h	8h	-	-
R404 Droit du travail	4h	6h	-	-
R405 Anglais appliqué au commerce 4	-	8h	8h	-
R406 Choix LVB	-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 parmi 3				
R406A Allemand appliqué au commerce 4	-	8h	8h	-
R406B Espagnol confirmé appliqué au commerce 4	-	8h	8h	-
R406C Espagnol débutant appliqué au commerce 4	-	8h	8h	-
R407 Expression communication et culture 4	-	10h	6h	-
R408 Projet personnel et professionnel	-	8h	-	-
R409 Projets	-	75h	-	-
R410 BI Stratégie achats (init et alter)	4h	12h	-	-
R411 BI Techniques du commerce international 1 - S4 (init et alter)	4h	8h	4h	-
R412 BI Management interculturel (init et inter)	4h	8h	4h	-
SAÉ 4.1 Projet transverse : évaluation de la performance du projet	-	10h	4h	-
SAÉ 4.2 Pilotage commercial d'une organisation	-	10h	4h	-
SAÉ 4.3 BI "Développement de l'offre à l'international - S4 (initi et alter)	6h	10h	-	-

2e année BUT Techniques de commercialisation - Business international, achat et vente (alternance)

3e semestre				
	CM	TD	TP	CI
UE 3.1 Marketing (alternance) 7 ECTS	-	-	-	-
UE 3.2 Vente (alternance) 7 ECTS	-	-	-	-
UE 3.3 Communication commerciale (alternance) 8 ECTS	-	-	-	-
UE 3.4 Compétence "Stratégie à l'international" (alternance) 4 ECTS	-	-	-	-
UE 3.5 Compétence "Opérations à l'international" (alternance) 4 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 3 BI - Alternance	-	-	-	-
R30 Portfolio 3 (alternance)	-	6h	-	-
R301 Marketing Mix-2 (alternance)	8h	10h	-	-
R302 Entretien de vente (alternance)	-	4h	10h	-
R303 Principes de la communication digitale (alternance)	8h	10h	-	-
R304 Études marketing (alternance)	4h	10h	-	-
R305 Financement et régulation de l'économie (alternance)	12h	6h	-	-

	CM	TD	TP	CI
R306 Droit des activités commerciales 1 (alternance)	10h	4h	-	-
R307 Techniques quantitatives et représentations - 3 (alternance)	8h	6h	-	-
R308 Tableau de bord commercial (alternance)	6h	6h	-	-
R309 Psychologie sociale du travail (alternance)	2h	8h	-	-
R310 Anglais appliqué au commerce 3 (alternance)	-	8h	8h	-
R311 Choix LVB	-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 parmi 3				
R311a Allemand appliqué au commerce 3 (alternance)	-	8h	8h	-
R311b Espagnol confirmé appliqué au commerce 3 (alternance)	-	8h	8h	-
R311c Espagnol débutant appliqué au commerce 3 (alternance)	-	8h	8h	-
R312 Ressources et culture numériques 3 (alternance)	-	18h	-	-
R313 Expression communication et culture 3 (alternance)	-	8h	6h	-
R314 Projet personnel et professionnel 3 (alternance)	-	4h	-	-
R315 BI Stratégie et veille à l'international (init et alter)	4h	8h	4h	-
R316 BI Marketing et vente à l'international (init et alter)	4h	8h	4h	-
SAÉ 3.2 Tronc commun (alternance)	-	26h	10h	-
SAÉ 3.3 BI "Étude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre" (init et alter)	6h	14h	8h	-

4e semestre				
	CM	TD	TP	CI
UE 4.1 Marketing (alternance) 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.2 Vente (alternance) 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.3 Communication commerciale (alternance) 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.4 Stratégie à l'international 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.5 Opérations à l'international 6 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 4 BI - Alternance	-	-	-	-
R40 Portfolio - S4 (alternance)	-	10h	-	-
R41 Rapport d'activité S4 (alternance)	-	2h	-	-
R401 Stratégie marketing (alternance)	4h	10h	-	-
R402 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur (alternance)	-	6h	6h	-
R403 Conception d'une campagne de communication (alternance)	6h	8h	-	-
R404 Droit du travail (alternance)	4h	6h	-	-
R405 Anglais appliqué au commerce (alternance)	-	8h	8h	-
R406 Choix LVB	-	-	-	-

	CM	TD	TP	CI
Choix LVB - choisir 1 parmi 3				
R406A Allemand appliqué au commerce (alternance)	-	8h	8h	-
R406B Espagnol confirmé appliqué au commerce (alternance)	-	8h	8h	-
R406C Espagnol débutant appliqué au commerce (alternance)	-	8h	8h	-
R407 Expression, communication et culture (alternance)	-	10h	6h	-
R408 Projet personnel et professionnel (alternance)	-	8h	-	-
R409 Projets (alternance)	-	75h	-	-
R410 BI Stratégie achats (init et alter)	4h	12h	-	-
R411 BI Techniques du commerce international 1 - S4 (init et alter)	4h	8h	4h	-
R412 BI Management interculturel (init et inter)	4h	8h	4h	-
SAÉ 4.2 Pilotage commercial d'une organisation (alternance)	-	10h	-	-
SAÉ 4.3 BI "Développement de l'offre à l'international - S4 (initi et alter)	6h	10h	-	-

3e année BUT Techniques de commercialisation - Business international, achat et vente (initial)

5e semestre				
	CM	TD	TP	CI
UE 5.1 Marketing 8 ECTS	-	-	-	-
UE 5.2 Vente 8 ECTS	-	-	-	-
UE 5.4 Stratégie à l'international 7 ECTS	-	-	-	-
UE 5.5 Opération à l'international 7 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ - semestre 5	-	-	-	-
R50 Portfolio	-	6h	-	-
R501 Stratégie d'entreprise-1	6h	12h	-	-
R502 Environnement économique international	18h	-	-	-
R503 Droit des activités commerciales-2	10h	8h	-	-
R504 Analyse financière	8h	10h	-	-
R505 Logistique	6h	10h	-	-
R506 Anglais appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R507 LVB	-	-	-	-
R507 LVB - choisir 1 à 0 parmi 3				
R507a Allemand appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R507b Espagnol débutant appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R507c Espagnol confirmé appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R508 Expression communication culture-5	-	8h	8h	-
R509 Projet personnel et professionnel -5	-	6h	4h	-
R510 Négociateur dans des contextes spécifiques-1	2h	8h	10h	-

	CM	TD	TP	CI
R511 RCN appliquées au business international, achat et vente	8h	10h	2h	-
R512 Management de la chaîne de valeur	10h	10h	-	-
R513 Négociation B to B	10h	10h	-	-
R514 Marketing achat	10h	10h	-	-
R515 Techniques de commerce international-2	10h	10h	-	-
R516 Contrats internationaux	10h	10h	-	-
SAE 5.1 Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise- initiale	10h	55h	15h	-

6e semestre				
	CM	TD	TP	CI
UE 6.1 Marketing 5 ECTS	-	-	-	-
UE 6.2 Vente 5 ECTS	-	-	-	-
UE 6.4 Stratégie à l'international 10 ECTS	-	-	-	-
UE 6.5 Opération à l'international 10 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ - semestre 6	-	-	-	-
R60 Portfolio	-	14h	4h	-
R601 Stratégie d'entreprise-2	8h	10h	-	-
R602 Négociateur dans des contextes spécifiques- 2	2h	8h	6h	-
R603 Anglais appliqué au business international	12h	6h	2h	-
R604 Choix LVB appliquée au business international	-	-	-	-
R604 Choix LVB appliquée au business international - choisir 1 à 0 parmi 2				
R604a Allemand appliqué au business international	12h	6h	2h	-
R604b Espagnol appliqué au business international	12h	6h	2h	-
R611 Projets	-	75h	-	-
SAÉ 6.1 Stage -S6	-	14h	-	-

3e année BUT Techniques de commercialisation - Business international, achat et vente (alternance)

5e semestre				
	CM	TD	TP	CI
UE 5.1 Marketing 8 ECTS	-	-	-	-
UE 5.2 Vente 8 ECTS	-	-	-	-
UE 5.4 Stratégie à l'international 7 ECTS	-	-	-	-
UE 5.5 Opération à l'international 7 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ - semestre 5	-	-	-	-
R50 Portfolio	-	6h	-	-
R501 Stratégie d'entreprise-1	6h	12h	-	-

	CM	TD	TP	CI
R502 Environnement économique international	18h	-	-	-
R503 Droit des activités commerciales-2	10h	8h	-	-
R504 Analyse financière	8h	10h	-	-
R505 Logistique	6h	10h	-	-
R506 Anglais appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R507 LVB	-	-	-	-
R507 LVB - choisir 1 à 0 parmi 3				
R507a Allemand appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R507b Espagnol débutant appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R507c Espagnol confirmé appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R508 Expression communication culture-5	-	8h	8h	-
R509 Projet personnel et professionnel -5	-	6h	4h	-
R510 Négociateur dans des contextes spécifiques-1	2h	8h	10h	-
R511 RCN appliquées au business international, achat et vente	8h	10h	2h	-
R512 Management de la chaîne de valeur	10h	10h	-	-
R513 Négociation B to B	10h	10h	-	-
R514 Marketing achat	10h	10h	-	-
R515 Techniques de commerce international-2	10h	10h	-	-
R516 Contrats internationaux	10h	10h	-	-
SAE 5.1 Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise- alternance	8h	10h	8h	-

6e semestre				
	CM	TD	TP	CI
UE 6.1 Marketing 5 ECTS	-	-	-	-
UE 6.2 Vente 5 ECTS	-	-	-	-
UE 6.4 Stratégie à l'international 10 ECTS	-	-	-	-
UE 6.5 Opération à l'international 10 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ - semestre 6	-	-	-	-
R60 Portfolio	-	14h	4h	-
R601 Stratégie d'entreprise-2	8h	10h	-	-
R602 Négociateur dans des contextes spécifiques- 2	2h	8h	6h	-
R603 Anglais appliqué au business international	12h	6h	2h	-
R604 LVB appliquée au business international	-	-	-	-
R604 LVB appliquée au business international - choisir 1 à 0 parmi 2				
R604a Allemand appliqué au business international	12h	6h	2h	-
R604b Espagnol appliqué au business international	12h	6h	2h	-

	CM	TD	TP	CI
R611 Projets	-	75h	-	-
R61 Rapport d'activité- S6	-	14h	-	-