Université de Strasbourg

Droit, économie et gestion et sciences politiques et sociales | 2026-2027

BUT CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT

# 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.**

La première année est une année de tronc commun. Des parcours apparaissent à partir de la deuxième année.

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

Téléchargez la plaquette

## 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 intègreront.

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 connaitre en détail l'insertion professionnelle de nos diplômés, consultez cette page.

| | |
|---|---|
| Composante | • IUT Robert Schuman |
| Langues d'enseignement | • Français<br>• 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 | • Alternance : contrat d'apprentissage<br>• Alternance : contrat de professionnalisation<br>• FI (Formation initiale) |
| Niveau RNCP | Niveau 6 |
| RNCP | • RNCP35357 : BUT Techniques de commercialisation : business développement et management de la relation client<br>• RNCP35355 : BUT Techniques de commercialisation : business international : achat et vente<br>• RNCP35354 : BUT Techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat<br>• RNCP35356 : BUT Techniques de commercialisation : marketing et management du point de vente<br>• RNCP41621 : BUT Techniques de commercialisation : business développement et management de la relation client (à partir du 01-09-2026)<br>• RNCP41622 : BUT Techniques de commercialisation : business international : achat et vente (à partir du 01-09-2026)<br>• RNCP41623 : BUT Techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat (à partir du 01-09-2026)<br>• RNCP41624 : BUT Techniques de commercialisation : marketing et management du point de vente (à partir du 01-09-2026) |
| Disciplines | • Sciences économiques<br>• Sciences de gestion et du management |

## 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 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.

| | |
|---|---|
| Lieu | IUT Robert Schuman - 72 Rte du Rhin, 67411 Illkirch-Graffenstaden |
| Campus | • Campus Illkirch-Graffenstaden |
| Formation internationale | Formation ayant des partenariats formalisés à l'international |
| Secteurs d'activité | • Activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises<br>• Activités de soutien aux entreprises n.c.a. |
| Code ROME | • Employé / Employée de transit<br>• Responsable marketing<br>• Acheteur / Acheteuse<br>• Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises<br>• Chargé / Chargée des relations publiques |
| Stage | Oui |
| Alternance | Oui |
| CFA partenaire | CFAU |
| Type de contrat d'alternance | • Contrat d'apprentissage<br>• 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

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
- 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 | | 12h | 8h | - | - |
| R104 Études marketing 1 | | 8h | 14h | - | - |
| R105 Environnement économique de l'entreprise | | 12h | 8h | - | - |
| R106 Introduction au droit | | 16h | 6h | - | - |
| 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 | 8h | - |
| SAÉ 1.1 Marketing | | 4h | 10h | 6h | - |
| SAÉ 1.2 Vente | | 2h | 6h | 10h | - |
| SAÉ 1.3 Communication commerciale | | 4h | 8h | 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 | 12h | 8h | - | - |
| 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 | 8h | - |
| R216 Projets | - | 75h | - | - |
| SAÉ 2.1 Marketing | 2h | 10h | 14h | - |
| SAÉ 2.2 Vente | 2h | 8h | 12h | - |
| SAÉ 2.3 Communication commerciale | 4h | 6h | 10h | - |
| SAÉ 2.4 Projet transverse | - | - | - | - |

**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 | 4h | 6h | 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 | 12h | 4h | - | - |
| 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 | 2h | 18h | - | - |
| SAÉ 3.2 Tronc commun | 1h | 10h | 4h | - |
| 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 | 4h | 4h | 6h | - |
| 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 | 2h | 22h | 10h | - |
| 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 | | 14h | 4h | - | - |
| 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 Négocier 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 Approvisionnement | 10h | 10h | - | - |
| R513 Négociation B to B | 10h | 10h | - | - |
| R514 Logistique et supplain chain | 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 Négocier 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 | 14h | 4h | - | - |
| 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 Négocier dans des contextes spécifiques-1 | 2h | 8h | 10h | - |
| R511 RCN appliquées au business international, achat et vente | 8h | 10h | 2h | - |
| R512 Approvisionnement | 10h | 10h | - | - |
| R513 Négociation B to B | 10h | 10h | - | - |
| R514 Logistique et supplain chain | 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 Négocier 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 | - | - |