Université de Strasbourg

Droit, économie et gestion et sciences politiques et sociales | 2024-2025

BUT CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT

BUT Techniques de commercialisation

Marketing et management du point de 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

En axant la formation sur les deux dimensions majeures du management du point de vente, la fonction d'animation d'équipe d'une part, et de pilotage de l'espace de vente d'autre part, le parcours marketing et management du point de vente vise à former à la gestion de l'espace de vente. Les diplômés pourront prétendre aux métiers de la distribution dans tout type de point de vente.

Fiche RNCP du BUT Techniques de commercialisation : marketing et management du point de vente : RNCP35356

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 manager
- Merchandiser
- Animateur de ventes
- Manager de rayon

Après 3 ans :

- Chef de rayon
- Manager de point de vente
- Responsable de point de vente
- Chef de secteur
- Responsable drive
- Responsable merchandising

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

Composante	• IUT Robert Schuman
Langues d'enseignement	• Français
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 • Alternance : contrat de professionnalisation • FI (Formation initiale)
Niveau RNCP	Niveau 6
RNCP	• 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	• Sciences de gestion et du management • Sciences économiques
Lieu	IUT Robert Schuman
Campus	• Campus Illkirch-Graffenstaden
Formation internationale	Formation ayant des partenariats formalisés à l'international
Code ROME	• Responsable des ventes • Responsable marketing • Chargé / Chargée des relations publiques • Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises
Stage	Oui
Alternance	Oui

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 commerce
- Partenariats avec des entreprises

Critères de recrutement

Retrouvez ici les critères de recrutement pour le BUT Techniques de commercialisation.

Candidater

Retrouvez toutes les modalités pour **candidater aux B.U.T. 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
- 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.

CFA partenaire	CFAU
Rythme d'alternance	L'alternance est possible à partir de la deuxième année. • En B.U.T. 2 l'étudiant est en entreprise une semaine sur deux. • En B.U.T. 3 tous les étudiants sont en alternance sur des périodes longues bloquées La formation compte 544h en 2e année et 655h en 3e année.
Type de contrat d'alternance	• 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

- Anne Hirth

Autres contacts

tc@iutrs.unistra.fr

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

Présentation et organisation de l'équipe pédagogique

Cheffe du département : Karine Meyer-Welsch

tc@iutrs.unistra.fr

Programme des enseignements

Marketing et management du point de 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 - Marketing et management du point de 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 Management 4 ECTS	-	-	-	-

	CM	TD	TP	CI
UE 3.5 Retail marketing 4 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 3 MMPV	-	-	-	-
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	-
R311c Espagnol débutant appliqué au commerce 3	-	10h	8h	-
R311b Espagnol confirmé 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 MMPV Management de la performance du point de vente (init et alter)	4h	8h	4h	-
R316 MMPV Marketing du point de vente (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 MMPV "Analyse d'un point de vente ou d'un rayon" (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 Management 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.5 Retail marketing 6 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ MMPV Semestre 4 initial	-	-	-	-
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 à 0 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 MMPV Management des équipes -1 (init et alter)	4h	8h	4h	-
R411 MMPV Merchandising (init et alter)	4h	12h	-	-
R412 MMPV GRC (init et alter)	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 MMPV Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management (init et alter)	6h	10h	-	-

2e année BUT Techniques de commercialisation - Marketing et management du point de vente (alternance)

3e semestre (alternance)

		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 Management (alternance)	4 ECTS	-	-	-	-
UE 3.5 Retail marketing (alternance)	4 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 3 MMPV - 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 MMPV Management de la performance du point de vente (init et alter)	4h	8h	4h	-
R316 MMPV Marketing du point de vente (init et alter)	4h	8h	4h	-
SAÉ 3.2 Tronc commun (alternance)	-	26h	10h	-
SAÉ 3.3 MMPV "Analyse d'un point de vente ou d'un rayon" (init et alter)	6h	14h	8h	-

4e semestre (alternance)

		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 Management (alternance)	6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.5 Retail marketing (alternance)	6 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ MMPV Semestre 4 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 MMPV Management des équipes -1 (init et alter)	4h	8h	4h	-
R411 MMPV Merchandising (init et alter)	4h	12h	-	-
R412 MMPV GRC (init et alter)	4h	8h	4h	-
SAÉ 4.2 "Pilotage commercial d'une organisation" - S4 (alternance)	-	10h	-	-
SAÉ 4.3 MMPV Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management (init et alter)	6h	10h	-	-

3e année BUT Techniques de commercialisation - Marketing et management du point de vente (alternance)

5e semestre

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

	CM	TD	TP	CI
R528 RCN appliquées au marketing et management du point de vente	10h	8h	2h	-
R529 Parcours expérience client	14h	14h	2h	-
R530 Management d'équipe-2	10h	8h	2h	-
R531 Droit de la distribution	12h	8h	-	-
R532 Trade marketing et supply chain	14h	14h	2h	-
SAE 5.4 Approche omnicanal du point de vente - 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 Management	10 ECTS	-	-	-	-
UE 6.5 Retail marketing	10 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ - semestre 6		-	-	-	-
R60 MMPV Portfolio		-	14h	4h	-
R601 MMPV Stratégie d'entreprise-2		8h	10h	-	-
R602 MMPV Négocier dans des contextes spécifiques-2		12h	8h	-	-
R609 Droit du travail et relations sociales de l'entreprise		12h	8h	-	-
R610 Prise de décision - pilotage		12h	6h	2h	-
R611 MMPV Projets		-	75h	-	-
R61 MMPV Rapport d'activité- S6		-	14h	-	-