BUT Stratégie de marque et événmentiel - Formation Initiale

Mention : Techniques de commercialisation [BUT]

Infos pratiques

- **Composante** : IUT de Ville d'Avray
- **Durée** : 3 ans
- **ECTS** : 180
- **Ouvert en alternance** : Oui
- **Formation accessible en** : Formation continue , Formation en apprentissage, Formation continue (contrat de professionnalisation)
- **Lieu d'enseignement** : Nanterre
- **Campus** : Campus de Nanterre
- **Lien(s) vers des sites du diplôme** : Site TC : https://cva-tc.parisnanterre.fr/bachelor-universitaire-de-technologie-tc-972771.kjsp, Livrets étudiants : https://cva.parisnanterre.fr/livrets-etudiants-920436.kjsp, Programme national TC : https://cache.media.education.gouv.fr/file/SP4-MESRI-26-5-2022/16/6/spe617_annexe25_1426166.pdf
- **Durée moyenne de la formation** :
  BUT 1 Techniques de commercialisation - Formation Initiale : 0 h
  BUT 2 Stratégie de marque et événementiel - Formation Initiale : 1657 h

Présentation

Présentation

Le B.U.T. TC offre une formation professionnalisante de haut niveau tout en préparant à la poursuite d'études

Le cursus s'articule autour de mises en situations professionnelles, de périodes en entreprise sous forme de stages (en France et à l'international) ou en alternance (possible dès la 1ère année), de projets professionnels et de nombreuses activités transversales (Serious game, masters de négociation, challenges de communication, études de cas,...).

Accessible en formation initiale ou en alternance.

Objectifs

Pour toute information concernant le BUT 1 TC, le programme, les objectifs, le référentiel, merci de consulter le programme national en cliquant sur le lien suivant :

https://cache.media.education.gouv.fr/file/SP4-MESRI-26-5-2022/16/6/spe617_annexe25_1426166.pdf

Les + de la formation

Les enseignements reçus par les étudiants sont très variés :

* des matières de spécialités : marketing, négociation, distribution, communication commerciale, commerce international…
* des matières transversales : droit, économie, gestion, expression-communication, langues vivantes, statistiques, technologies de l'information et de la communication, projet personnel et professionnel, etc.

Les étudiants sont formés par des équipes pluridisciplinaires : enseignants, enseignants chercheurs ou professionnels du secteur commercial. Cette approche à la fois universitaire et professionnelle permet aux diplômés d'intégrer le marché du travail ou de poursuivre des études.

Une équipe enseignante dynamique et investie avec des intervenants professionnels partageant leurs expériences du terrain, pour faire acquérir des compétences immédiatement mobilisables et assurer des enseignements et un suivi de qualité et personnalisé.

Organisation

Nb heures : 2600 h

Années : 3

Semestres : 6

ECTS : 180

2 Parcours à partir de la 2ème année:

* MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS & ENTREPRENARIAT
* STRATÉGIE DE MARQUE & ÉVÈNEMENTIEL

DUT :

1640 heures de cours re#partis en 4 semestres sur le campus de l'Université de Nanterre. Enseignements répartis en unités d'enseignements (UE) portant sur diverses matières liées à la gestion commerciale, composées d'un ou plusieurs modules d'enseignement. Environ 30 heures par semaine.

Évaluation par contro#le continu des connaissances.

Projet tuteuré de 300 heures.

2 stages (4 semaines en 1ère année, 8 semaines en 2ème année).

Contrôle des connaissances

Session unique - Contrôle continu

Stage ou alternance

Ouvert en alternance

Stages

Stage obligatoire : 4 semaines en 1ère année et 8 semaines en 2ème année.

Admission

Conditions d'admission

Le recrutement s'effectue sur dossier via la procédure Parcoursup. (www.parcoursup.fr)

Modalités de candidature

Le recrutement pour une intégration en 2ème et 3ème année s'effectue sur dossier (hors PARCOURSUP) et entretien

Pré-requis et critères de recrutement

Pour une candidature en Licence 1 : parcoursup.fr

Et après

Poursuite d'études

La pluridisciplinarité de la formation TC est une base solide qui permet également aux étudiants de poursuivre leurs études : Master 1 orienté marketing-management communication; école supérieure de commerce.

Insertion professionnelle

Parcours 1 : Tous les métiers du marketing digital et du e-business et les métiers relatifs à la création de startup commerciale digitale : chargé d'études, chargé de communication digitale, chargé de marketing digital, community-manager, chargé de développement e-commerce, chargé de communication digitale…

Parcours 2 : Chargé de communication, Brand manager, Responsable marque, Coordinateur de marque, Assistant Content Manager, Activateur de marque, Chargé de projet évènementiel…

Fiches métiers ROME

- D1402: Relation commerciale grands comptes et entreprises
- E1103: Communication
- M1705: Marketing

Contact(s)

- Marc Jaillot
  Responsable pédagogique
  mjaillot@parisnanterre.fr
- Sophie Blot
  Contact administratif
  s.blot@parisnanterre.fr
- Nathalie Nantier
  Contact administratif
  nnantier@parisnanterre.fr

Autres contacts

Secratariat pédagogique :

secretariat-tc@liste.parisnanterre.fr

Direction du département :

Marc Jaillot

direction-tc@liste.parisnanterre.fr

Programme

BUT 1 Techniques de commercialisation - Formation Initiale

Semestre 1

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	EAD	Crédits
UE 21 Marketing	UE					11
Pôle ressources	EC					
R2.10 - Marketing mix	EC					
R2.04 - Ressources et culture numériques - 2	EC					
R2.05 - Coût, marges et prix d'une offre simple	EC					
R2.03 - Expression, communication et culture - 2	EC					
R2.07 - Langue A Anglais du commerce - 2	EC					
R2.08 - Langue B du commerce - 2	EC					
R2.13 - Techniques quantitatives et représentations - 2	EC					
R2.12 - Etudes marketing - 2	EC					
R2.14 - Psychologie sociale	EC					
R2.11 - Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	EC					
R2.02 - Gestion et conduite de projet	EC					
R2.06 - Relations contractuelles commerciales	EC					
R2.15 - PPP - 2	EC					
Pôle SAÉ	EC					
SAE 2.1 - Marketing	EC					
SAE 2.4 - Projet transverse	EC					
SAE 2.5 - Stage S2	EC					
PORTFOLIO	EC					
UE 22 Vente	UE					11
Pôle ressources	EC					
R2.09 - Prospection et négociation	EC					
R2.04 - Ressources et culture numériques - 2	EC					
R2.05 - Coût, marges et prix d'une offre simple	EC					
R2.03 - Expression, communication et culture - 2	EC					
R2.07 - Langue A Anglais du commerce - 2	EC					
R2.08 - Langue B du commerce - 2	EC					
R2.13 - Techniques quantitatives et représentations - 2	EC					
R2.14 - Psychologie sociale	EC					
R2.02 - Gestion et conduite de projet	EC					
R2.06 - Relations contractuelles commerciales	EC					
R2.15 - PPP - 2	EC					
Pôle SAÉ	EC					
SAE 2.2 - Vente	EC					
SAE 2.4 - Projet transverse	EC					
SAE 2.5 - Stage S2	EC					
PORTFOLIO	EC					
UE 23 Communication commerciale	UE					8
Pôle ressources	EC					
R2.01 - Moyens de la communication commerciale	EC					
R2.04 - Ressources et culture numériques - 2	EC					
R2.05 - Coût, marges et prix d'une offre simple	EC					
R2.03 - Expression, communication et culture - 2	EC					
R2.07 - Langue A Anglais du commerce - 2	EC					
R2.08 - Langue B du commerce - 2	EC					
R2.13 - Techniques quantitatives et représentations - 2	EC					
R2.14 - Psychologie sociale	EC					
R2.06 - Relations contractuelles commerciales	EC					
R2.15 - PPP - 2	EC					
Pôle SAÉ	EC					
SAE 2.3 - Communication commerciale	EC					
SAE 2.4 - Projet transverse	EC					
SAE 2.5 - Stage S2	EC					
PORTFOLIO	EC					

UE 11 Marketing	UE					11
Pôle ressources	EC					
R1.09 - Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	EC					
R1.02 - Ressources et culture numériques - 1	EC					
R1.03 - Environnement juridique de l'entreprise	EC					
R1.04 - Expression, communication et culture - 1	EC					
R1.05 - Langue A Anglais du commerce - 1	EC					
R1.06 - Langue B du commerce - 1	EC					
R1.08 - Techniques quantitatives et représentations - 1	EC					
R1.10 - Etudes marketing - 1	EC					
R1.11 - Environnement économique de l'entreprise	EC					
R1.12 - Rôle et organisation de l'entreprise	EC					
R1.13 - Initiation à la conduite de projet	EC					
R1.14 - Eléments financiers de l'entreprise	EC					
R1.15 - PPP - 1	EC					
Pôle SAÉ	EC					
SAE 1.1 - Marketing	EC					
PORTFOLIO	EC					
UE 12 Vente	UE					11
Pôle ressources	EC					
R1.07 - Fondamentaux de la vente	EC					
R1.02 - Ressources et culture numériques - 1	EC					
R1.04 - Expression, communication et culture - 1	EC					
R1.05 - Langue A Anglais du commerce - 1	EC					
R1.06 - Langue B du commerce - 1	EC					
R1.08 - Techniques quantitatives et représentations - 1	EC					
R1.13 - Initiation à la conduite de projet	EC					
R1.14 - Eléments financiers de l'entreprise	EC					
R1.15 - PPP - 1	EC					
Pôle SAÉ	EC					
SAE 1.2 - Vente	EC					
UE 13 Communication commerciale	UE					8
Pôle ressources	EC					
R1.01 - Fondamentaux de la communication commerciale	EC					
R1.02 - Ressources et culture numériques - 1	EC					
R1.03 - Environnement juridique de l'entreprise	EC					
R1.04 - Expression, communication et culture - 1	EC					
R1.05 - Langue A Anglais du commerce - 1	EC					
R1.06 - Langue B du commerce - 1	EC					
R1.08 - Techniques quantitatives et représentations - 1	EC					
R1.10 - Etudes marketing - 1	EC					
R1.13 - Initiation à la conduite de projet	EC					
R1.15 - PPP - 1	EC					
Pôle SAÉ	EC					
SAE 1.3 - Communication commerciale	EC					

BUT 2 Stratégie de marque et événementiel - Formation Initiale

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	EAD	Crédits
UE 3.1	UE					7
Pôle Ressource	UE					
4XV3EMKT - R3.01 Marketing Mix-2	EC	7	13			
4XV3EEMK - R3.04 Etudes marketing-3	EC	3	6	6		
4XV3EECO - R3.05 Environnement économique international	EC	5	10			
4XV3EDRT - R3.06 Droit des activités commerciales-1	EC	5	10			
4XV3ETQR - R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3	EC	5	10	5		
4XV3EGST - R3.08 Tableau de bord commercial	EC	5	9	4		
4XV3EPSY - R3.09 Psychologie sociale du travail	EC	4	8			
4XV3ELVA - R3.10 Anglais appliqué au commerce-3	EC	3	6	8		
4XV3ELVB - R3.11 LVB appliquée au commerce-3	EC	2	6	8		
4XV3ERCC - R3.12 Ressources et culture numériques-3	EC	5	9	6		
4XV3EECC - R3.13 Expression Communication Culture-3	EC	3	6	6		
4XV3EPPP - R3.14 PPP-3	EC	3	7			

4XV3EPOR - Portfolio-S3	EC			5	
Pôle SAE	UE				
4XV3EPRJ - SAE3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	EC	5	10	5	
4XV3EENT - SAE3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise Event/Com	EC	9	16	15	
UE 3.2	UE				7
Pôle Ressource	UE				
4XV3EVNT - R3.02 Entretien de vente	EC	3	7	10	
4XV3EDRT - R3.06 Droit des activités commerciales-1	EC	5	10		
4XV3ETQR - R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3	EC	5	10	5	
4XV3EGST - R3.08 Tableau de bord commercial	EC	5	9	4	
4XV3ELVA - R3.10 Anglais appliqué au commerce-3	EC	3	6	8	
4XV3ELVB - R3.11 LVB appliquée au commerce-3	EC	2	6	8	
4XV3ERCC - R3.12 Ressources et culture numériques-3	EC	5	9	6	
4XV3EECC - R3.13 Expression Communication Culture-3	EC	3	6	6	
4XV3EPPP - R3.14 PPP-3	EC	3	7		
4XV3EPOR - Portfolio-S3	EC			5	
Pôle SAE	UE				
4XV3EPRJ - SAE3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	EC	5	10	5	
4XV3EENT - SAE3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise Event/Com	EC	9	16	15	
UE 3.3	UE				8
Pôle Ressource	UE				
4XV3ECOM - R3.03 Principes de la communication digitale	EC	7	13		
4XV3EDRT - R3.06 Droit des activités commerciales-1	EC	5	10		
4XV3ETQR - R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3	EC	5	10	5	
4XV3EGST - R3.08 Tableau de bord commercial	EC	5	9	4	
4XV3ELVA - R3.10 Anglais appliqué au commerce-3	EC	3	6	8	
4XV3ELVB - R3.11 LVB appliquée au commerce-3	EC	2	6	8	
4XV3ERCC - R3.12 Ressources et culture numériques-3	EC	5	9	6	
4XV3EECC - R3.13 Expression Communication Culture-3	EC	3	6	6	
4XV3EPPP - R3.14 PPP-3	EC	3	7		
4XV3EPOR - Portfolio-S3	EC			5	
Pôle SAE	UE				
4XV3EPRJ - SAE3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	EC	5	10	5	
4XV3EENT - SAE3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise Event/Com	EC	9	16	15	
UE 3.4	UE				
Pôle Ressource de parcours	UE				
4XV3EDRT - R3.06 Droit des activités commerciales-1	EC	5	10		
4XV3ETQR - R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3	EC	5	10	5	
4XV3ELVA - R3.10 Anglais appliqué au commerce-3	EC	3	6	8	
4XV3ERCC - R3.12 Ressources et culture numériques-3	EC	5	9	6	
4XV3EECC - R3.13 Expression Communication Culture-3	EC	3	6	6	
4XV3EPPP - R3.14 PPP-3	EC	3	7		
4XV3EPOR - Portfolio-S3	EC			5	
4XV3EEVL - R3.SME.15 Marketing de l'évènementiel-1	EC	3	8	4	
Pôle SAE de parcours	UE				
4XV3EENT - SAE3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise Event/Com	EC	9	16	15	
4XV3EDGL - SAE3.SME.03 Création d'un évènement comme outil de branding	EC	7	13	10	
UE 3.5	UE				
Pôle Ressource de parcours	UE				
4XV3EDRT - R3.06 Droit des activités commerciales-1	EC	5	10		
4XV3EGST - R3.08 Tableau de bord commercial	EC	5	9	4	
4XV3ELVA - R3.10 Anglais appliqué au commerce-3	EC	3	6	8	
4XV3EECC - R3.13 Expression Communication Culture-3	EC	3	6	6	
4XV3EPPP - R3.14 PPP-3	EC	3	7		
4XV3EPOR - Portfolio-S3	EC			5	
4XV3EMRQ - R3.SME.16 Fondamentaux de la communication de marque	EC	3	8	4	
Pôle SAE de parcours	UE				
4XV3EENT - SAE3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise Event/Com	EC	9	16	15	
4XV3EDGL - SAE3.SME.03 Création d'un évènement comme outil de branding	EC	7	13	10	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	EAD	Crédits
UE 4.1	UE					6
Pôle Ressource	UE					
4XV4EMKT - R4.01 Stratégie Marketing	EC	5	10			
4XV4EDTR - R4.04 Droit du travail	EC	5	10			
4XV4ELVA - R4.05 Anglais appliqué au commerce 4	EC	2	5	8		
4XV4ELVB - R4.06 LVB appliquée au commerce 4	EC	2	5	8		
4XV4EECC - R4.07 Expression Communication Culture 3	EC	3	6	6		
4XV4EPPP - R4.08 PPP 4	EC			5		
4XV4EPOR - Portfolio-S4	EC	1	4	10		
Pôle SAE	UE					
4XV4EPRJ - SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	EC	3	7	5		
4XV4EGAM - SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	EC	1	4	10		
4XV4ESTG - Stage.MDEE	EC	3	7			
UE 4.2	UE					6
Pôle Ressource	UE					
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	EC					
4XV4EDTR - R4.04 Droit du travail	EC	5	10			
4XV4ELVA - R4.05 Anglais appliqué au commerce 4	EC	2	5	8		
4XV4ELVB - R4.06 LVB appliquée au commerce 4	EC	2	5	8		
4XV4EECC - R4.07 Expression Communication Culture 3	EC	3	6	6		
4XV4EPPP - R4.08 PPP 4	EC			5		
4XV4EPOR - Portfolio-S4	EC	1	4	10		
Pôle SAE	UE					
4XV4EPRJ - SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	EC	3	7	5		
4XV4EGAM - SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	EC	1	4	10		
4XV4ESTG - Stage.MDEE	EC	3	7			
UE 4.3	UE					6
Pôle ressource	UE					
4XV4ECOM - R4.03 Conception d'une campagne de communication	EC	5	10			
4XV4ELVA - R4.05 Anglais appliqué au commerce 4	EC	2	5	8		
4XV4ELVB - R4.06 LVB appliquée au commerce 4	EC	2	5	8		
4XV4EECC - R4.07 Expression Communication Culture 3	EC	3	6	6		
4XV4EPPP - R4.08 PPP 4	EC			5		
4XV4EPOR - Portfolio-S4	EC	1	4	10		
Pôle SAE	UE					
4XV4EPRJ - SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	EC	3	7	5		
4XV4EGAM - SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	EC	1	4	10		
4XV4ESTG - Stage.MDEE	EC	3	7			
UE 4.4	UE					6
Pôle ressource de parcours	UE					
4XV4ELVA - R4.05 Anglais appliqué au commerce 4	EC	2	5	8		
4XV4ELVB - R4.06 LVB appliquée au commerce 4	EC	2	5	8		
4XV4EECC - R4.07 Expression Communication Culture 3	EC	3	6	6		
4XV4EPPP - R4.08 PPP 4	EC			5		
4XV4EPOR - Portfolio-S4	EC	1	4	10		
4XV4ERPB - R4.SME.09 Relations publiques et relations presse	EC	5	10			
Pôle SAE	UE					
4XV4EEVN - SAE4.SME.03 Organisation d'un évènement comme outil de branding	EC	1	4	10		
4XV4ESTG - Stage.MDEE	EC	3	7			
UE 4.5	UE					6
Pôle ressource de parcours	UE					
4XV4EDTR - R4.04 Droit du travail	EC	5	10			
4XV4ELVA - R4.05 Anglais appliqué au commerce 4	EC	2	5	8		
4XV4ELVB - R4.06 LVB appliquée au commerce 4	EC	2	5	8		
4XV4EECC - R4.07 Expression Communication Culture 3	EC	3	6	6		
4XV4EPPP - R4.08 PPP 4	EC			5		
4XV4EPOR - Portfolio-S4	EC	1	4	10		

4XV4ELOG - R4.SME.10 Organisation et logistique-1	EC	5	9	6
4XV4EGCO - R4.SME.11 Gestion commerciale-1	EC	2	4	4
Pôle SAE	UE			
4XV4EEVN - SAE4.SME.03 Organisation d'un évènement comme outil de branding	EC	1	4	10
4XV4ESTG - Stage.MDEE	EC	3	7	