

BUT TC – PARCOURS COMMUN – 1<sup>ère</sup> année

SEMESTRE 1		
Ressources	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	
	Fondamentaux de la vente	
	Fondamentaux de la communication commerciale	
	Etudes marketing -1	
	Environnement économique de l'entreprise	
	Environnement juridique de l'entreprise	
	Techniques quantitatives et représentations	
	Eléments financiers de l'entreprise	
	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	
	Initiation à la conduite de projet	
	Anglais du commerce	
	Seconde langue étrangère appliquée au commerce	
	Ressources et culture numérique	
	Expression, communication culture	
	Projet personnel professionnel	
SAÉ Situations d'apprentissage et d'évaluation	Marketing	
	Vente	
	Communication commerciale	
	Portfolio	
SEMESTRE 2		
Ressources	Marketing mix	
	Prospection et négociation	
	Moyens de la communication commerciale	
	Etudes marketing - 2	
	Relations contractuelles commerciales	
	Techniques quantitatives et représentations	
	Coûts, marges et prix d'une offre simple	
	Canaux de commercialisation et de distribution	
	Psychologie sociale	
	Gestion et conduite de projet	
	Anglais du commerce	
		Seconde langue étrangère appliquée au commerce
		Ressources et culture numériques
Expression, communication et culture		
Projet personnel professionnel		
Transition écologique, éthique et sociale : Enjeux du packaging		
SAÉ Situations d'apprentissage et d'évaluation	Marketing	
	Vente	
	Communication commerciale	
	Conception d'un projet ... techniques commerciales	
	Stage	
	Portfolio	

SEMESTRE 3	
Ressources	Marketing Mix
	Entretien de vente
	Principes de la communication digitale
	Etudes marketing
	Environnement économique international
	Droit des activités commerciales
	Techniques quantitatives et représentations
	Tableau de bord commercial
	Psychologie sociale du travail
	Anglais appliqué au commerce
	Seconde langue appliquée au commerce
	Ressources et culture numériques
	Expression, communication, culture
	Projet Professionnel et Personnalisé
	Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises
	Marketing B2B
	Fondamentaux de la relation client
	SAÉ Situations d'apprentissage et d'évaluation
PORTFOLIO : Démarche portfolio	
Démarche de création ou de reprise d'entreprise	
Développement d'une expertise commerciale	
SEMESTRE 4	
Ressources	Stratégie marketing
	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur
	Conception d'une campagne de communication
	Droit du travail
	Anglais appliqué au commerce
	Seconde langue appliquée au commerce
	Expression, communication, culture
	Projet Professionnel et Personnalisé
	Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises
	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale
	Relation client omnicanal
	SAÉ Situations d'apprentissage et d'évaluation
Pilotage commercial d'une organisation	
PORTFOLIO : Démarche portfolio	
Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	
Stage BDMRC	

SEMESTRE 5	
Ressources	Stratégie d'entreprise
	Négociateur dans des contextes spécifiques
	Financement et régulation de l'économie
	Droit des activités commerciales
	Analyse financière
	Anglais appliqué au commerce
	Seconde langue appliquée au commerce
	Expression, communication, culture
	Projet Professionnel et Personnalisé
	TEES qualité et environnement
	Ressources et culture numériques appliquées
	Développement des pratiques managériales
	Management de la valeur client
	Marketing des services
	Pilotage de l'équipe commerciale
Ressources et culture numériques appliquées	
SAÉ Situations d'apprentissage et d'évaluation	PORTFOLIO : Démarche portfolio
	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise
SEMESTRE 6	
Ressources	Stratégie d'entreprise
	Négociateur dans des contextes spécifiques
	Management des comptes-clés (KAM)
	Nouveaux comportements des clients
SAÉ Situations d'apprentissage et d'évaluation	PORTFOLIO : Démarche portfolio
	Stage BDMRC