

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE
Mention : Techniques de Commercialisation
Parcours : Business International Achat et Vente
Plan de formation 2024-2025

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de commercialisation, parcours Business International Achat et Vente est ouvert à l'alternance à partir de la rentrée 2023.
Il est habilité pour la période 2022-2026.

Objectifs

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 parcours Business International Achat et Vente vise un double objectif. Il s'agit d'abord de former au pilotage et à la gestion des opérations de l'activité commerciale à l'international, dans de multiples secteurs d'activité. Afin d'analyser les opportunités à l'international et développer le chiffre d'affaires, le second objectif est la formulation de la stratégie de commerce à l'international. Les diplômés auront ainsi les compétences requises pour contribuer voire piloter la stratégie et les opérations à l'international sur tout type de secteur (grande consommation, services, industrie notamment), dans un périmètre varié (zone Europe ou Grand-Export) et dans tout type de structure, de la PME/PMI à la multinationale.

Les alternants peuvent effectuer des missions à caractère commercial (Administration des Ventes, assistant achats ou exports), marketing (étude de marché, lancement de produit, opération de communication, enquête de satisfaction et de suivi client à l'international ...) ou logistique.

Compétences visées :

Au cours de leur formation, les étudiants développent des compétences :

- en marketing : conduire des actions marketing pour construire une offre commerciale, ainsi que pour développer et fidéliser le portefeuille de clients ;
- en vente : analyser et comprendre les besoins des clients, concevoir des offres complexes et maîtriser la relation commerciale avec différents interlocuteurs et niveaux de communication ;
- en communication commerciale : élaborer un plan de communication, entretenir une conversation professionnelle et échanger des mails en langue étrangère, afin de développer la relation client ;
- en opérations à l'international : identifier et sélectionner les fournisseurs, optimiser la chaîne logistique à l'international, gérer l'administration des ventes à l'international, proposer une offre

marketing adaptée aux marchés étrangers ciblés, gérer le processus de vente ou d'achat dans des situations interculturelles, évaluer les modalités de financement des opérations d'import/export

- en stratégie à l'international : évaluer le diagnostic import/export et faire des préconisations, intégrer le contexte géo-politique, les enjeux éthiques et les particularités culturelles dans l'évaluation des marchés étrangers, proposer le mode d'entrée le plus adéquat.

Ils développent également des savoirs en droit, économie, comptabilité et sciences de gestion, statistiques, ressources numériques, expression, communication, culture générale, et en langues étrangères. Des enseignements sont dispensés en langue anglaise.

Ils sont amenés à mobiliser des savoir-être professionnels et transversaux : développer une attitude et un comportement adéquats en milieu professionnel, savoir conduire un projet, organiser et animer des réunions ou des événements, apprendre à gérer son temps et ses priorités, faire preuve de rigueur et d'empathie.

Débouchés

Les titulaires d'un BUT TC parcours BI s'intègrent principalement dans des emplois répertoriés dans le Répertoire Opérationnel des Métiers et des Emplois (ROME) :

- D Commerce, Vente et Grande distribution (D14)
- E Communication, Média et Multimédia (E14)
- M Supports à l'entreprise (M17, M11...)
- N Transports et Logistique (N12, N13)

Prérequis

Avoir validé 1^{ère} année et 2^{ème} année du BUT TC parcours BI, ou autre parcours (Correspondant à 120 crédits ECTS) – niveau B2 acquis en Anglais

Statut

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, stagiaire de la formation continue

Effectif maximum

20 alternants

Programme de formation :

Indiquer les UE, leur nombre d'heures et les compétences pour chacune d'elle

UE 5.1 : CONDUIRE LES ACTIONS MARKETING - 8 ECTS

| Ressources à mobiliser dans l'UE 5.1 | T.D Heures | Code Ressources |
|---|------------|-----------------|
| Portfolio S5 | 32 | PORTFOLIO |
| Stratégie d'entreprise 1 tronc commun | 16 | R5.01 |
| Financement et régul éco | 12 | R5.03 |
| Droit des activités commerciales (tronc commun) | 12 | R5.04 |
| Gestion des coûts (anglais) | 16 | R5.05 |
| LVA | 30 | R5.06 |
| LVB S5 | 30 | R5.07 |
| ECC (anglais) | 16 | R5.08 |
| PPP (poursuite études) | 8 | R5.09 |
| Méthodo mémoire | 10 | R5.09 |
| Initiation à la recherche | 4 | R5.09 |
| SAé | 64 | SAE5.BI.01 |
| Séminaire de rentrée | 6 | SAE5.BI.01 |

L'objectif de cet UE est de Conduire les actions marketing niveau 3

UE 5.2 : VENDRE L'OFFRE COMMERCIALE – 8 ECTS

| Ressources à mobiliser dans l'UE 5.2 | Heures TD | Code ressource |
|---|-----------|----------------|
| Portfolio S5-S6 | 32 | PORTFOLIO |
| Négo à l'international vente/achat S5 | 14 | R5.02 |
| Droit des activités commerciales (tronc commun) | 12 | R5.04 |
| Gestion des coûts (anglais) | 16 | R5.05 |
| LVA | 30 | R5.06 |
| LVB S5 | 30 | R5.07 |
| ECC (anglais) | 16 | R5.08 |
| PPP (poursuite études) | 8 | R5.09 |
| Méthodo mémoire | 10 | R5.09 |
| Initiation à la recherche | 4 | R5.09 |
| SAé | 64 | SAE5.BI.01 |
| Séminaire de rentrée | 6 | SAE5.BI.01 |

L'objectif de cet UE est de vendre l'offre commerciale niveau 3

UE 5.4 : FORMULER UNE STRATEGIE DE COMMERCE A L'INTERNATIONAL – 7 ECTS

| Ressources à mobiliser dans l'UE 5.4 | TD Heures | Code Ress BI |
|--------------------------------------|-----------|--------------|
| Portfolio S5-S6 | 32 | PORTFOLIO |
| Financement et régulation éco | 12 | R5.03 |
| Gestion des coûts (anglais) | 16 | R5.05 |
| LVA | 30 | R5.06 |
| LVB S5 | 30 | R5.07 |
| ECC (anglais) | 16 | R5.08 |
| PPP (poursuite études) | 8 | R5.09 |
| Méthodo mémoire | 10 | R5.09 |
| Initiation à la recherche | 4 | R5.09 |
| Informatique appliquée | 16 | R5.BI.10 |
| Achats (marketing) | 34 | R5.BI.15 |
| Politique Achats et RSE | 12 | R5.BI.15 |
| SAé | 64 | SAE5.BI.01 |
| Séminaire de rentrée | 6 | SAE5.BI.01 |
| Droit international | 20 | R5.BI.13 |

L'objectif de cette UE est de formuler la stratégie à l'international niveau 2

UE 5.5 : PILOTER LES OPERATIONS A L'INTERNATIONAL – 7 ECTS

| Ressources à mobiliser dans l'UE 5.5 | TD Heures | Code Ress BI |
|---|-----------|--------------|
| Portfolio S5-S6 | 32 | PORTFOLIO |
| Droit des activités commerciales (tronc commun) | 12 | R5.04 |
| LVA | 30 | R5.06 |
| LVB S5 | 30 | R5.07 |
| ECC (anglais) | 16 | R5.08 |
| PPP (poursuite études) | 8 | R5.09 |
| Méthodo mémoire | 10 | R5.09 |
| Initiation à la recherche | 4 | R5.09 |
| Informatique appliquée | 16 | R5.BI.10 |
| Approvisionnement | 16 | R5.BI.11 |
| TCI-2 | 20 | R5.BI.12 |
| Logistique & supply chain | 16 | R5.BI.14 |
| Achats (marketing) | 34 | R5.BI.15 |
| Politique Achats et RSE | 12 | R5.BI.15 |
| SAé | 64 | SAE5.BI.01 |
| Séminaire de rentrée | 6 | SAE5.BI.01 |

L'objectif de cette UE est de piloter les opérations à l'international niveau 2

UE 6.1 : CONDUIRE LES ACTIONS MARKETING – 5 ECTS

| Ressources à mobiliser dans l'UE 6.1 | Heures TD | Code Ress BI |
|--------------------------------------|-----------|--------------|
| Portfolio S5-S6 | 32 | PORTFOLIO |
| Stratégie 2 tronc commun | 12 | R6.01 |
| Gestion de projet | 20 | STAGE.BI |
| Alternance | | STAGE.BI |

UE 6.2 : VENDRE L'OFFRE COMMERCIALE – 5 ECTS

| Ressources à mobiliser dans l'UE 6.2 | Heures TD | Code Ress BI |
|---------------------------------------|-----------|--------------|
| Portfolio S5-S6 | 32 | PORTFOLIO |
| Négo à l'international vente/achat S6 | 14 | R6.02 |
| Gestion de projet | 20 | STAGE.BI |
| Alternance | | STAGE.BI |

UE 6.4 : FORMULER UNE STRATEGIE DE COMMERCE A L'INTERNATIONAL – 10 ECTS UE 6.5 : PILOTER LES OPERATIONS A L'INTERNATIONAL – 10 ECTS

| Ressources à mobiliser dans les UE 6.4 et 6.5 | Heures TD | Code Ress BI |
|---|-----------|--------------|
| Portfolio S5-S6 | 32 | PORTFOLIO |
| LVA S6 | 15 | R6.BI.03 |
| LVB S6 | 30 | R6.BI.04 |
| Gestion de projet | 20 | STAGE.BI |
| Alternance | | STAGE.BI |

Responsable pédagogique de la formation
(Sophie MEZZIOUANE, Sophie.mezziouane@univ-lyon1.fr)

Responsable Relations Entreprises
Service FARE site Gratte-Ciel
iut.fare@univ-lyon1.fr
Tel : 04.72.65.53.65

