

BUT Techniques de commercialisation (Amiens)

Présentation

Compétences

Le BUT Techniques de Commercialisation apporte en outre des compétences communes en marketing, en vente et en communication. Maîtrisant les méthodes d'études marketing, notre diplômé sait analyser un marché ou une entreprise et faire des recommandations stratégiques et opérationnelles. Connaissant les enjeux de la communication commerciale, il peut construire un plan de communication pertinent et le mettre en œuvre. Enfin, exercé aux techniques de négociation, il sait prospecter et mener des entretiens commerciaux adaptés aux divers interlocuteurs.

Compétences communes aux 4 parcours :

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale

4 Parcours au choix :

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (parcours proposé en alternance)
- Business international : achat et vente
- Business développement et management de la relation client (parcours proposé en alternance)
- Stratégie de marque et événementiel

Conditions d'accès

Le recrutement s'effectue sur dossier via la procédure Parcoursup.

Peuvent postuler:

Une mixité de bacheliers généraux et technologiques :

Bac général

Les spécialités les plus adaptées sont :

- Sciences Économiques et Sociales
- Mathématiques (ou mathématiques complémentaires en option)
- Numériques et Sciences Informatiques

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

EN ALTERNANCE

Informations pratiques

Lieux de la formation

Institut Universitaire de
Technologie d'Amiens

Volume horaire (FC)

462

Capacité d'accueil

180

Contacts Formation Initiale

Secretariat TC

[03.22.53.40.78](tel:03.22.53.40.78)

secretariat-tc@iut-amiens.fr

[Avenue des facultés](#)
[80025 Amiens Cédex 1](#)
[France](#)

Plus d'informations

Institut Universitaire de

- Histoire Géographie Géopolitiques et Sciences Politiques
- Littératures Langues et Cultures Etrangères Les élèves dont le dossier est de qualité et qui relèvent d'autres spécialités pourront être admis en fonction de leur motivation et résultats académiques.

Bac Technologique

- STMG (toutes spécialités) Étudiants en premier cycle d'études supérieures - après une ou deux années de licence (L1 ou L2) après une ou deux années en classe préparatoire aux grandes écoles (CPGE ou «Prépa») après une ou deux années en premier cycle d'école d'ingénieur «Prépa intégrée»

Autres informations (FI)

A l'issue des 3 ans, obtention d'un diplôme d'État national, le Bachelor Universitaire de Technologie, de grade Licence (BAC+3).

Organisation

Organisation

La formation se déroule en **6 semestres** pour **un volume horaire de 1 800 heures** (avec en moyenne 30 heures par semaine) et permet d'acquérir 180 ECTS.

Les enseignements sont dispensés sous la forme de :

- **Ressources** : travaux dirigés (environ 28 étudiants) et de cours magistraux en amphithéâtre.
- **SAÉ** (Situation d'Apprentissage et d'Évaluation) : travaux en autonomie et stages (26 semaines réparties sur les 3 années d'études).

Les ressources et les SAÉ permettent d'acquérir des **compétences** dont l'acquisition est appréciée par contrôle continu pour chaque semestre.

Les enseignements sont assurés en partie par des universitaires ou des enseignants issus du secondaire et par des intervenants issus du monde professionnel.

L'assiduité à l'ensemble des activités pédagogiques est obligatoire.

La formation est proposée à **temps plein** et en **alternance** :

- En deux ans, les 2^{ème} et 3^{ème} année de B.U.T.
- En un an, la 3^{ème} année de B.U.T.

Modalités de l'alternance

L/M/M en entreprise

J/V à l'IUT

Contrôle des connaissances

Le B.U.T. répond aux exigences du contrôle continu. Le contrôle continu implique une assiduité de l'étudiant qui collecte des notes obtenues par différents types de travaux en classe, de travaux personnels ou en groupe, et d'applications professionnelles.

Les compétences seront évaluées à travers des mises en situation permettant de juger de la capacité de l'étudiant à mobiliser les connaissances acquises dans une mise en situation professionnelle donc un savoir-agir contextualisé.

Technologie d'Amiens

Avenue des Facultés Le Bailly

80025 Amiens Cedex 1

France

<https://iut-amiens.u-picardie.fr/>

Responsable(s) pédagogique(s)

Cédric Doliger

[03.22.53.40.70](tel:03.22.53.40.70)

cedric.doliger@u-picardie.fr

IUT Amiens - département d'études techniques de commercialisation

80025 AMIENS cédex 1

France

Programme

Programmes

| VETMiroir (pour annexe) | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|--|----------------|----|----|----|------|
| Bonus Optionnel BUT 1 Semestre 1 | | | | | |
| Bonus Optionnel BUT 1 Semestre 2 | | | | | |
| Compétence 1 Marketing - Niveau 1 | | | | | 22 |
| UE 11 | | | | | 11 |
| Portfolio S1 | 5 | | 5 | | |
| RI-11 LVA1 Langue A - Anglais du commerce 1 | 25 | | 25 | | |
| RI-12 LVBI Langue B du commerce 1 | 21 | | 21 | | |
| RI-13 RCN1 Ressources et culture numériques 1 | 24 | | 24 | | |
| RI-14 ECC1 Expression, Communication et Culture 1 | 24 | | 24 | | |
| RI-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1 | 15 | | 15 | | |
| RI-1 FDMK Fondamentaux du marketing | 40 | 20 | 20 | | |
| RI-4 EMI Etudes marketing 1 | 20 | | 20 | | |
| RI-5 ENVECO Environnement économique de l'entreprise | 20 | 10 | 10 | | |
| RI-6 ENVJU Environnement juridique de l'entreprise | 20 | 10 | 10 | | |
| RI-7 TQRI Techniques quantitatives et représentations 1 | 20 | | 20 | | |
| RI-8 ENVFI Eléments financiers de l'entreprise | 15 | | 15 | | |
| RI-9 ROE Rôle et organisation de l'entreprise | 15 | | 15 | | |
| SAEI-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché | 20 | | 20 | | |
| UE 21 | | | | | 11 |
| Portfolio S2 | 5 | | 5 | | |

| | | | | | |
|---|----|----|----|--|----|
| R2-10 GCP Gestion et conduite de projet | 10 | | 10 | | |
| R2-11 LVA2 Langue A - Anglais du commerce 2 | 25 | | 25 | | |
| R2-12 LVB2 Langue B du commerce 2 | 20 | | 20 | | |
| R2-13 RCN2 Ressources et culture numériques 2 | 20 | | 20 | | |
| R2-14 ECC2 Expression, Communication et Culture 2 | 25 | | 25 | | |
| R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 | 10 | | 10 | | |
| R2-1 MKMIX Marketing mix | 20 | 10 | 10 | | |
| R2-4 EM2 Etudes marketing 2 | 20 | 5 | 15 | | |
| R2-5 RCC Relations contractuelles commerciales | 20 | 10 | 10 | | |
| R2-6 TQR2 Techniques quantitatives et représentations 2 | 25 | | 25 | | |
| R2-7 COU2S Coûts, marges et prix d'une offre simple | 20 | | 20 | | |
| R2-8 CCD Canaux de commercialisation et de distribution | 15 | 5 | 10 | | |
| SAE2-1 Marketing - Mix Marketing | 28 | 10 | 18 | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | 5 | | 5 | | |
| Stage S2 | 5 | | 5 | | |
| Compétence 2 Vente - Niveau 1 | | | | | 22 |
| UE 12 | | | | | 11 |
| Portfolio S1 | | | | | |
| RI-10 ICP Initiation à la conduite de projet | 8 | | 8 | | |
| RI-13 RCN1 Ressources et culture numériques 1 | | | | | |
| RI-14 ECC1 Expression, Communication et Culture 1 | | | | | |
| RI-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1 | | | | | |
| RI-2 FDVT Fondamentaux de la vente | 28 | | 28 | | |
| RI-7 TQR1 Techniques quantitatives et représentations 1 | | | | | |
| RI-8 ENVFI Eléments financiers de l'entreprise | | | | | |
| SAE1-2 Vente - Démarche de prospection | 15 | | 15 | | |
| UE 22 | | | | | 11 |
| Portfolio S2 | | | | | |
| R2-10 GCP Gestion et conduite de projet | | | | | |
| R2-11 LVA2 Langue A - Anglais du commerce 2 | | | | | |
| R2-12 LVB2 Langue B du commerce 2 | | | | | |

| | | | | | |
|---|----|----|----|--|----|
| R2-13 RCN2 Ressources et culture numériques 2 | | | | | |
| R2-14 ECC2 Expression, Communication et Culture 2 | | | | | |
| R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 | | | | | |
| R2-2 NEGO Prospection et négociation | 25 | | 25 | | |
| R2-5 RCC Relations contractuelles commerciales | | | | | |
| R2-6 TQR2 Techniques quantitatives et représentations 2 | | | | | |
| R2-7 COUTS Coûts, marges et prix d'une offre simple | | | | | |
| R2-9 PSYSO Psychologie sociale | 20 | 10 | 10 | | |
| SAE2-2 Vente - Initiation au jeu de rôle de négociation | 20 | | 20 | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | | | | | |
| Stage S2 | | | | | |
| Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 1 | | | | | 16 |
| UE 13 | | | | | 8 |
| Portfolio S1 | | | | | |
| RI-10 ICP Initiation à la conduite de projet | | | | | |
| RI-11 LVA1 Langue A - Anglais du commerce 1 | | | | | |
| RI-12 LVBI Langue B du commerce 1 | | | | | |
| RI-13 RCN1 Ressources et culture numériques 1 | | | | | |
| RI-14 ECC1 Expression, Communication et Culture 1 | | | | | |
| RI-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1 | | | | | |
| RI-3 FDCC Fondamentaux de la communication commerciale | 20 | 10 | 10 | | |
| RI-4 EMI Etudes marketing 1 | | | | | |
| RI-6 ENVJU Environnement juridique de l'entreprise | | | | | |
| SAE1-3 Communication commerciale - Création support "Print" | 20 | | 20 | | |
| UE 23 | | | | | 8 |
| Portfolio S2 | | | | | |
| R2-11 LVA2 Langue A - Anglais du commerce 2 | | | | | |
| R2-12 LVB2 Langue B du commerce 2 | | | | | |
| R2-13 RCN2 Ressources et culture numériques 2 | | | | | |
| R2-14 ECC2 Expression, Communication et Culture 2 | | | | | |

| | | | | | |
|---|----|----|----|--|--|
| R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 | | | | | |
| R2-3 MOYCC Moyens de la communication commerciale | 20 | 10 | 10 | | |
| R2-5 RCC Relations contractuelles commerciales | | | | | |
| R2-6 TQR2 Techniques quantitatives et représentations 2 | | | | | |
| R2-7 COUTS Coûts, marges et prix d'une offre simple | | | | | |
| R2-9 PSYSO Psychologie sociale | | | | | |
| SAE2-3 Com com - élaboration plan communication commerciale | 17 | | 17 | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | | | | | |
| Stage S2 | | | | | |

Formation continue

A savoir

Niveau d'entrée : Niveau IV (BP, BT, Baccalauréat professionnel ou technologique)

Niveau de sortie : Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)

Prix total TTC : 9400/an

Conditions d'accès FC

- Personnes en reprise d'études, salariés, demandeurs d'emploi, VAE, ...
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau bac + 2

Modalités de recrutement (FC)

Sélection sur Dossier PARCOURSUP+ et entretien

Calendrier et période de formation FC

Année universitaire

Références et certifications

Identifiant RNCP : 35354

Codes ROME : E1101 - Animation de site multimédia

E1103 - Communication

M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise

M1705 - Marketing

Codes FORMACODE : 34093 - Marketing digital

Codes NSF : 312 - Commerce, vente

Contacts Formation Continue

Estelle Laurent

03 22 53 40 74

estelle.laurent@u-picardie.fr

Avenue des Facultés Le Bailly

80025 Amiens Cedex 1

France

Le 13/05/2026