

Programme BUT Techniques de commercialisation 1ère année

BUT1 SEMESTRE 1	Heures totales (dont SAE)			
Intitulé module	CM	TD	TP	Total
FONDAMENTAUX DU MARKETING ET COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR	16	28		44
FONDAMENTAUX DE LA VENTE		16	18	34
FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION COMMERCIALE	12	16		28
ETUDES MARKETING 1	8	12		20
ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE DE L'ENTREPRISE	12	16		28
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE	8	10		18
TECHNIQUES QUANTITATIVES ET REPRESENTATIONS 1	6	14		20
ELEMENTS FINANCIERS DE L'ENTREPRISE	4	14		18
ROLE ET ORGANISATION DE L'ENTREPRISE SUR SON MARCHÉ	6	12		18
INITIATION A LA CONDUITE DE PROJET		9		9
LANGUE A APPLIQUEE AU COMMERCE : ANGLAIS		8	18	26
LANGUE B APPLIQUEE AU COMMERCE : ESPAGNOL		10	10	20
RESSOURCES ET CULTURES NUMERIQUES 1		18	14	32
EXPRESSION, COMMUNICATION ET CULTURE 1		14	21	35
PPP 1		10		10
SAE PORTFOLIO		5		5
SAE PRESENTATION / SUIVI		10		10
TOTAL H PRESENTIEL IUT	72	222	81	375
SAE projet transverse (autonomie)			85	85
TOTAL H	72	222	166	460

BUT1 SEMESTRE 2	Heures totales (dont SAE)			
Intitulé module	CM	TD	TP	Total
MARKETING MIX	10	14		24
PROSPECTION ET NEGOCIATION		14	16	30
MOYENS DE LA COMMUNICATION COMMERCIALE	12	14		26
ETUDES MARKETING 2	6	8	6	20
RELATIONS CONTRACTUELLES COMMERCIALES	8	10		18
TECHNIQUES QUANTITATIVES ET REPRESENTATIONS 2	8	16		24
COUTS, MARGES ET PRIX D'UNE OFFRE SIMPLE	4	12	8	24
CANAUx DE COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION	8	10		18
PSYCHOLOGIE SOCIALE	10	10		20
GESTION ET CONDUITE DE PROJET		10		10
ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE 2		8	24	32
ESPAGNOL APPLIQUE AU COMMERCE 2		10	10	20
RESSOURCES ET CULTURES NUMERIQUES 2		14	10	24
EXPRESSION, COMMUNICATION ET CULTURE 2		20	8	28
PPP 2		10		10
SAE MARKETING GENERIQUE (cours spécifiques)	4	16	2	22
SAE VENTE : FORMATION ET ANIMATION			14	14
SAE PROJET TRANSVERSE, ORAL			1	1
SAE PRESENTATION SAE		6		6
STAGE PRESENTATION / FORMATION SEMAINE DE LA VENTE			4	4
TOTAL H PRESENTIEL IUT	70	202	103	375
SAE, projet transverse (autonomie)			115	115
STAGE, SEMAINE DE LA VENTE AVANCEE S1				35
TOTAL H	70	202	218	525