

Domaine **Management, économie et
gestion, communication**

Formation disponible en

Formation en alternance

VAE

Modalités de candidature :

Pour candidater :

<https://www.univ-gustave-eiffel.fr/la-formation/candidatures-et-inscriptions/candidatures>

RNCP : **35356**

Lieux de formation :

CFA Descartes - Champs-sur-Marne (77)

Calendrier :

Rythme d'alternance : 2 j CFA/3 j entreprise

Contacts :

Arnaud LEMAIRE

Chef de département

tc.iut@listes.univ-eiffel.fr

Site de Meaux - Bureau 110

Grégory MARCK

Raphaël VESSIER

Coordinateurs pédagogiques

Site de Champs - CFA

Alma MALKANOVIC

Assistante pédagogique

01 64 61 27 51

scolarité@cfadescartes.fr

Site de Champs - CFA

Florence BLANC

Secrétaire pédagogique

tc.iut@listes.univ-eiffel.fr

Site de Meaux - Bureau 108

Plus d'informations :

Service Information,

Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) :

sio@univ-eiffel.fr / Tel : 01 60 95 76 76



Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation Marketing & Management du Point de Vente (MMPV)



Institut Universitaire de Technologie (IUT)

Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) BUT2 BUT3

POUR Y ACCÉDER

BUT 1 : être titulaire du BAC ou d'un DAEU

COMPÉTENCES VISÉES

Le titulaire du BUT Techniques de Commercialisation parcours Marketing et management du point de vente est un spécialiste de la gestion commerciale qu'il exerce au sein de tout type de commerce.

APRÈS LA FORMATION

Le BUT TC peut permettre aux diplômés ayant un excellent dossier une poursuite d'études en vue d'obtenir un Master Universitaire ou de poursuivre jusqu'à un grade bac +5 en école de commerce.

Métiers visés : assistant manager, merchandiser, animateur de ventes, manager de rayon

LES PLUS DE LA FORMATION

Marketer : mettre en oeuvre un plan marketing stratégique, élaborer une offre produit-service, distribuer par les canaux adéquats, adopter une posture citoyenne. VENDRE : mener une négociation commerciale, développer la performance commerciale au regard des objectifs attendus, conduire une action de prospection adaptée, maîtriser la communication verbale et non verbale. COMMUNIQUER : définir et mettre en oeuvre la communication commerciale d'une organisation ou d'un produit, animer les réseaux sociaux, veiller à l'image de marque et à l'e-réputation Marketing et management du point de vente : Piloter un espace de vente, Manager une équipe commerciale sur un point de vente

Plus d'informations



PROGRAMME

SEMESTRE 3

UE 3.1 - Marketing (ECTS: 7)

- R3.01 - Marketing Mix - 2
- R3.04 - Études Marketing - 3
- R3.05 - Environnement économique international
- R3.06 - Droit des activités commerciales - 1
- R3.07 - Techniques quantitatives & Représentations - 3
- R3.08 - Tableau de bord commercial
- R3.09 - Psychologie sociale du travail
- R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3
- R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3
- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.14 - Projet Perso Pro - 3
- SAE 3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE 3.02 MMPV - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE 3.04 - Portfolio

UE 3.2 - Vente (ECTS: 7)

- R3.02 - Entretien de Vente
- R3.06 - Droit des activités commerciales - 1
- R3.07 - Techniques quantitatives & Représentations - 3
- R3.08 - Tableau de bord commercial
- R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3
- R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3
- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.14 - Projet Perso Pro - 3
- SAE 3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE 3.02 MMPV - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE 3.04 - Portfolio

UE 3.3 - Com Commerciale (ECTS: 6)

- R3.03 - Principes de la Communication Digitale
- R3.06 - Droit des activités commerciales - 1
- R3.07 - Techniques quantitatives & Représentations - 3
- R3.08 - Tableau de bord commercial
- R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3
- R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3
- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.14 - Projet Perso Pro - 3
- SAE 3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE 3.02 MMPV - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE 3.04 - Portfolio

UE 3.4 Management (ECTS: 6)

- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.15 MMPV - Management performance point vente
- SAE 3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE 3.02 MMPV - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE 3.03 MMPV - Analyse PDV ou d'un rayon
- SAE 3.04 - Portfolio

UE 3.5 - Retail marketing (ECTS: 6)

- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.16 MMPV - Marketing du point de vente
- SAE 3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE 3.03 MMPV - Dvt Expertise Ciale
- SAE 3.02 MMPV - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE 3.04 - Portfolio

SEMESTRE 4

UE 4.1 - Marketing (ECTS: 6)

- R4.01 Stratégie Marketing
- R4.04 Droit du travail
- R4.05 Anglais appliqué au commerce
- R4.06 LVB appliquée au commerce
- R4.07 Expression communication culture
- SAE4.01 Evaluation de la performance du projet
- SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation
- SAE4.05 Stage MMPV
- SAE4.04 Portfolio

UE4.2 - Vente (ECTS: 6)

- R4.02 Négociation : rôle du vendeur
- R4.04 Droit du travail
- R4.05 Anglais appliqué au commerce
- R4.06 LVB appliquée au commerce
- R4.07 Expression communication culture
- SAE4.01 Evaluation de la performance du projet
- SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation
- SAE4.04 Portfolio
- SAE4.05 Stage MMPV

UE 4.3 - Com Commerciale (ECTS: 6)

- R4.03 conception d'une campagne de communication
- R4.04 Droit du travail
- R4.05 Anglais appliqué au commerce
- R4.06 LVB appliquée au commerce
- R4.07 Expression communication culture
- SAE4.01 Evaluation de la performance du projet
- SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation
- SAE4.04 Portfolio
- SAE4.05 Stage MMPV

UE 4.4 Management (ECTS: 6)

- R4.05 Anglais appliqué au commerce
- R4.06 LVB appliquée au commerce
- R4.07 Expression communication culture
- R4.08 PPP
- SAE4.05 Portfolio
- R4.MMPV.10 Management des équipes
- SAE4.MMPV.03 Proposition amélioration fonctionnement PV et management d'équipe
- SAE4.05 Stage MMPV

UE 4.5 Retail Marketing (ECTS: 6)

- R4.05 Anglais appliqué au commerce
- R4.06 LVB appliquée au commerce
- R4.07 Expression communication culture
- R4.08 PPP
- SAE4.05 Portfolio
- R4.MMPV.09 Merchandising
- R4.MMPV.11 GRC
- SAE4.MMPV.03 Proposition amélioration fonctionnement PV et management d'équipe
- SAE4.05 Stage MMPV

SEMESTRE 5

UE 5.1 - Marketing (ECTS: 8)

- R5.01 - Stratégie d'entreprise 2
- R.5.03 - Financement et régulation de l'économie
- R5.04 - Droit des activités commerciales
- R5.05 - Analyse financière
- R5.06 - Anglais appliqué au commerce
- R5.07 - Espagnol
- R5.08 - Expression communication culture
- R5.09 - PPP-5
- PORTFOLIO S5
- SAE5 MMPV 01 Approche omnicanal du point de vente

UE 5.2 - Vente (ECTS: 8)

- R5.02 - Négocier dans des contextes spécifiques
- R5.04 - Droit des activités commerciales
- R5.05 - Analyse financière
- R5.06 - Anglais appliqué au commerce
- R5.07 - Espagnol
- R5.08 - Expression communication culture
- R5.09 - PPP-5
- PORTFOLIO S5
- SAE5 MMPV 01 Approche omnicanal du point de vente

UE 5.3 Management (ECTS: 7)

- R5.06 - Anglais appliqué au commerce
- R5.07 - Espagnol
- R5.09 - PPP-5
- PORTFOLIO S5
- R5.MMPV.10 RCN appliquées au marketing et management du point de vente
- R5.MMPV.12 Management d'équipe
- SAE5 MMPV 01 Approche omnicanal du point de vente

UE 5.4 Retail Marketing (ECTS: 7)

- R5.06 - Anglais appliqué au commerce
- R5.07 - Espagnol
- R5.09 - PPP-5
- PORTFOLIO S5
- R5.MMPV.10 RCN appliquées au marketing et management du point de vente
- R5.MMPV.11 Parcours expérience client
- R5.MMPV.13 Supply chain
- R5.MMPV.14 Droit de la distribution
- R5.MMPV.15 Trade marketing
- SAE5 MMPV 01 Approche omnicanal du point de vente

SEMESTRE 6

UE 6.1 Marketing (ECTS: 5)

- R6.01 - Stratégie d'entreprise 2
- R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques 2
- PORTFOLIO S6
- STAGE.MMPV - Stage marketing et management du point de vente S6

UE 6.2 Vente (ECTS: 5)

- R6.01 - Stratégie d'entreprise 2
- R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques 2
- PORTFOLIO S6
- STAGE.MMPV - Stage marketing et management du point de vente S6

UE 6.3 Management (ECTS: 10)

- R6.01 - Stratégie d'entreprise 2
- R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques 2
- PORTFOLIO S6
- R6.MMPV.03 Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise
- R6.MMPV.04 Prise de décision - pilotage
- STAGE.MMPV - Stage marketing et management du point de vente S6

UE 6.4 Retail Marketing (ECTS: 10)

- R6.01 - Stratégie d'entreprise 2
- R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques 2
- PORTFOLIO S6
- R6.MMPV.03 Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise
- R6.MMPV.04 Prise de décision - pilotage
- STAGE.MMPV - Stage marketing et management du point de vente S6