

**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 :**

Daliba DIARRA

Cheffe de département

tc.iut@listes.univ-eiffel.fr

Site de Meaux - Bureau 110

Grégory MARCK

Coordinateurs pédagogiques

Site de Champs - CFA

Alma MALKANOVIC

Assistante pédagogique

01 64 61 27 51

scolarite@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](mailto:sio@univ-eiffel.fr) / Tel : +33 1 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 - Négociateur 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 - Négociateur 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 - Négociateur 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 - Négociateur 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 - Négociateur 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