

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

Formation disponible en

Formation initiale

**Modalités de candidature :**

Sur admission via la 1<sup>ère</sup> année du BUT

**Pour candidater :**

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

**RNCP :** 35358

**Lieux de formation :**

Campus Marne la Vallée - Meaux - IUT Meaux 17 rue Jablino  
77100 Meaux

**Calendrier :**

**Contacts :**

Arnaud LEMAIRE  
Chef de département  
arnaud.lemaire@univ-eiffel.fr  
Site de Meaux - Bureau 110

Karine LOPES  
Secrétaire pédagogique  
karine.lopes@univ-eiffel.fr  
Site de Meaux - Bureau 109

Florence BLANC  
Secrétaire pédagogique  
florence.blanc@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 : 01 60 95 76 76



## Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation Stratégie de marque et événementiel (SME)



Institut Universitaire de Technologie (IUT)

Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) BUT2 BUT3

### POUR Y ACCÉDER

Être titulaire du baccalauréat général ou technologique

### COMPÉTENCES VISÉES

Savoir communiquer y compris dans une langue étrangère.  
Avoir le goût du contact et savoir être à l'écoute.  
Connaître les différents circuits de distribution.  
Savoir mettre en œuvre une politique commerciale.  
Savoir gérer un budget commercial.  
Savoir élaborer un argumentaire de vente.  
Être capable d'analyser sur le plan national et international et de détecter les opportunités.  
Savoir négocier avec ses interlocuteurs.

### APRÈS LA FORMATION

Poursuite d'études en licences, écoles de commerce, 3<sup>e</sup> année à l'étranger.  
Les étudiants sont à même de trouver un emploi dans le domaine commercial tel que négociateur (banque, assurance, immobilier), assistant marketing, conseiller commercial, assistant publicitaire, chargé de clientèle.

### LES PLUS DE LA FORMATION

L'enseignement est axé sur la formation théorique et sur la polyvalence des cours technologiques et professionnels. Possibilité de séjour à l'étranger au semestre 4. Différentes destinations sont disponibles : Canada, Angleterre, Espagne, Lituanie. Préparation TOEIC Partenariat IAE Gustave Eiffel

Plus d'informations



# PROGRAMME

## SEMESTRE 3

### UE 2.1 - 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
- Allemand
- Espagnol
- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.14 - Projet Perso Pro - 3
- SAE3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE3.02 SME - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE3.04 - Portfolio

### UE 2.2 - 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
- Allemand
- Espagnol
- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.14 - Projet Perso Pro - 3
- SAE3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE3.02 SME - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE3.04 - Portfolio

### UE 2.3 - Com Commerciale (ECTS: 8)

- 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
- Allemand
- Espagnol
- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.14 - Projet Perso Pro - 3
- SAE3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE3.02 SME - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE3.04 - Portfolio

### UE 2.4 Branding (ECTS: 4)

- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.15 SME - Marketing de l'événementiel
- SAE3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE3.02 SME - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE3.03 SME - Création d'un événement outil de branding
- SAE3.04 - Portfolio

### UE 2.5 - Événementiel (ECTS: 4)

- R3.12 - Ressources & Culture Numériques - 3
- R3.13 - Expression, Communication & Culture - 3
- R3.16 SME - Fondamentaux de la Communication de Marque
- SAE3.01 - Pilotage Projet Transverse
- SAE3.02 SME - Création ou Reprise d'entreprise
- SAE3.03 SME - Création d'un événement outil de branding
- SAE3.04 - 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

### UE 4.2 - Vente (ECTS: 6)

- R4.02 - Négociation : rôle du vendeur
- R4.04 - Droit du Travail
- R4.05 - Anglais appliqué au commerce
- Allemand
- Espagnol
- R4.07 - Expression, Communication & Culture - 4
- R4.08 - Projet Perso Pro - 4
- SAE4.01 - Évaluation de la performance du projet
- SAE4.02 - Pilotage commercial d'une organisation
- SAE4.04 - Portfolio
- SAE4.05 - Stage SME

### UE 4.3 - Communication Commerciale (ECTS: 6)

- R4.03 - Conception d'une campagne de communication
- R4.04 - Droit du Travail
- R4.05 - Anglais appliqué au commerce
- Allemand
- Espagnol
- R4.07 - Expression, Communication & Culture - 4
- R4.08 Projet Perso Pro - 4
- SAE4.01 Evaluation de la performance du projet
- SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation
- SAE4.04 Portfolio
- SAE4.05 Stage BDMRC

### UE 4.4 - Branding (ECTS: 6)

- R4.04 - Droit du Travail
- R4.05 Anglais appliqué au commerce
- Allemand
- Espagnol
- R4.07 - Expression, Communication & Culture - 4
- R4.08 Projet Perso Pro - 4
- R4.09 SME Relations publiques & Relation Presse
- SAE4.03 SME Organisation Événement comme outil de branding
- SAE4.04 Portfolio
- SAE4.05 Stage SME

### UE 4.5 - Événementiel (ECTS: 6)

- R4.04 - Droit du Travail
- R4.05 Anglais appliqué au commerce
- Allemand
- Espagnol
- R4.07 - Expression, Communication & Culture - 4
- R4.08 Projet Perso Pro - 4
- R4.10 SME Organisation & Logistique - 1
- R4.11 SME Gestion commerciale - 1
- SAE4.03 SME Organisation Événement comme outil de branding
- SAE4.04 Portfolio
- SAE4.05 Stage SME

## SEMESTRE 5

### UE 5.1 - Marketing

- 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 - LVB
- R5.08 - Expression communication culture
- R5.09 - PPP-5
- PORTFOLIO S5
- SAE5 MMPV 01 Approche omnicanal du point de vente

### UE 5.2 - Vente

- 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 - LVB
- R5.08 - Expression communication culture
- R5.09 - PPP-5
- PORTFOLIO S5
- SAE5 MMPV 01 Approche omnicanal du point de vente

### UE 5.4 Branding (ECTS: 7)

- R5.06 - Anglais appliqué au commerce
- R5.07 - LVB
- R5.09 - PPP-5
- PORTFOLIO S5
- 5.10 SME - Ressources & Culture Numériques appliquées à la SME
- 5.11 SME - Stratégie de Développement de Marque - 1
- 5.12 SME - Marketing digital de la Marque
- 5.01 SME - Projet de Com événementielle

### UE 5.5 Événementiel (ECTS: 7)

- R5.06 - Anglais appliqué au commerce
- R5.07 - LVB
- R5.09 - PPP-5
- PORTFOLIO S5
- 5.10 SME - Ressources & Culture Numériques appliquées à la SME
- 5.13 SME - Gestion commerciale - 2
- 5.14 SME - Organisation & Logistique - 2
- 5.15 SME - Conception graphique
- 5.16 SME - Marketing de l'événementiel - 2
- 5.01 SME - Projet de Com événementielle

## SEMESTRE 6

### UE 6.1 Marketing

- 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

- 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 Branding (ECTS: 10)

- PORTFOLIO S6
- 6.03 SME - Stratégie de Développement de Marque - 2
- 6.01 Stage - SME

### UE 6.4 Événementiel (ECTS: 10)

- PORTFOLIO S6
- 6.04 SME - Événementiel sectoriel
- 6.01 Stage - SME