

B.U.T. Techniques de commercialisation "Pass'BUT" (Bordeaux)

Compétences		Niveau de compétences	SAÉ 1.01 - Projet transverse	SAÉ 1.02 - Business game	PORTFOLIO - Portfolio
UE 3.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une offre commerciale simple	3	1,5	0,5
UE 3.2	Vendre une offre commerciale	Pour préparer un l'entretien de vente	3	1,5	0,5
UE 3.3	Communiquer une offre commerciale	Pour structurer un plan de communication	2	1,5	0,5

Semestre 3

Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché (théorie des organisations)	Fondamentaux du marketing, marketing mix, comportement du consommateur	Eléments financiers de l'entreprise	Environnement économique de l'entreprise (national et international)	Fondamentaux de la relation client et prospection (dont défi-terrain Sud-Ouest 10h)	Fondamentaux de la vente, négociation et entretiens de vente (dont défi-terrain Sud-Communication commerciale)	Ressources et culture numériques (TICE)	Expression Communication et Culture	Anglais	Initiation à la Conduite de projet	PPP	Total des coefficients	ECTS	rapport SAÉ/UE
1	2	0,5	1			0,5	0,5	0,5	0,5		11,5	11,5	0,43
		0,5		1,5	2	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	11,5	11,5	0,43
					1	0,5	0,5	0,5		0,5	7	7	0,57

B.U.T. Techniques de commercialisation "Pass'BUT" (Bordeaux)

	Compétences	Niveau de compétences
UE 4.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une offre commerciale simple
UE 4.2	Vendre une offre commerciale	Pour préparer un l'entretien de vente
UE 4.3	Communiquer une offre commerciale	Pour structurer un plan de communication
UE 4.4	Découverte des parcours de BUT3	

SAÉ 2.01 - Initiation à la création d'entreprise	SAÉ 2.02 - Projet transverse	SAÉ 2.03 - Parcours	STAGE - Stage S2
1,5	1		1,5
1,5	1		1,5
	1		1,5
1	1	1	1,5

Semestre 4

Eléments juridiques de l'entreprise (fondamentaux du droit et droit des activités)	Principes de la communication digitale	Psychologie sociale du travail	Anglais	Coûts, marges et prix d'une offre simple (compta)	Techniques quantitatives et représentations (maths et stats)	Études marketing	Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Stratégie marketing dans un environnement complexe (internet, BtoB)	Stratégie de l'entreprise	Achat	Parcours au choix (compétences parcours)
0,5				0,5	0,5	1	0,5	1	1	1	
0,5			1	0,5	0,5		0,5				
	1	1									
											4

Total des coefficients	ECTS	rapport SAE/UE
10	10	0,40
7	7	0,57
4,5	4,5	0,56
8,5	8,5	0,53