

Institut Universitaire de Technologie de l'Oise

# BUT Techniques de commercialisation (Beauvais)

## Présentation

### Parcours

Business développement et management de la relation client

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Marketing et management du point de vente

### Objectifs

Les objectifs de la formation BUT TC et de ses 5 spécialités proposées :

Le BUT TC a pour vocation de former des techniciens supérieurs spécialisés susceptibles de s'intégrer tant dans des entreprises industrielles, commerciales que des administrations ou associations.

A l'issue d'une première année plus généraliste, l'apprenant devra choisir entre plusieurs spécialités :

- Marketing digital, E-business & entrepreneuriat (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale, et sur le campus de Creil : en formation initiale ou en alternance)
- Business international : achat et vente (NB : parcours non proposé à l'IUT de l'Oise)
- Business développement et management de la relation client (parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale ou en alternance, et sur le campus de Creil : en alternance)
- Marketing et management du point de vente (parcours proposé sur le campus de Beauvais, en formation initiale)
- Stratégie de marque et événementiel (parcours proposé sur le campus de Creil, en formation initiale)

### Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

EN ALTERNANCE

### Informations pratiques

#### Lieux de la formation

Institut Universitaire de  
Technologie de l'Oise  
(site de Beauvais)

#### Contacts Formation Initiale

Secrétariat TC-Beauvais

03 44 06 88 68

[tc.beauvais@u-picardie.fr](mailto:tc.beauvais@u-picardie.fr)

IUT de l'Oise, Campus de  
Beauvais, 54 boulevard  
Saint-André  
60000 Beauvais  
France

Secrétariat TC-Creil

## Compétences

La formation BUT « Techniques de Commercialisation » est organisée autour de 3 blocs de compétences communs :

- **MARKETING** : conduire des actions marketing en mettant en oeuvre un plan marketing stratégique, élaborer une offre produit-service, distribuer par les canaux adéquats, adopter une posture citoyenne.
- **VENTE** : vendre une offre commerciale, 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.
- **COMMUNICATION COMMERCIALE** : communiquer l'offre commerciale en définissant et mettant en oeuvre la communication commerciale d'une organisation ou d'un produit et l'animer.

Le choix du parcours en 2ème année induit une spécialisation progressive :

- Business international : achat et vente (NB : parcours non proposé à l'IUT de l'Oise)

Ce parcours vise à former les étudiants au marketing et commerce à l'international en développant deux compétences spécifiques :

- Formuler une stratégie de commerce à l'international : évaluation de l'environnement international et sélection des marchés les plus adaptés à son internationalisation
- Piloter les opérations à l'international : achats et négociations en vue d'une internationalisation de l'entreprise et adaptation de son offre aux marchés étrangers -

- Business développement et management de la relation client (NB : parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale ou en alternance, et sur le campus de Creil : en alternance)

Ce parcours vise à former les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Ce parcours repose sur deux compétences spécifiques :

- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- Manager la relation client

- Stratégie de marque et événementiel (NB : parcours proposé sur le campus de Creil, en formation initiale)

Ce parcours vise à former les étudiants au management de la marque (Branding management) en développant deux compétences spécifiques :

- Élaborer une identité de marque : valorisation de la marque, à travers l'élaboration de contenus pour une marque et le suivi des relations médias, publiques et presse
- Manager un projet événementiel : pilotage et gestion des projets événementiels autour de la marque

- Marketing et management du point de vente (NB : parcours proposé sur le campus de Beauvais, en formation initiale)

Ce parcours vise à former les étudiants autour de deux compétences spécifiques :

[03 44 64 46 46](tel:0344644646)

[tc.creil@u-picardie.fr](mailto:tc.creil@u-picardie.fr)

[IUT de l'Oise, Campus de Creil, 13 allée de la Faïencerie 60100 Creil France](#)

Cellule Formation Continue

[03 44 64 49 50](tel:0344644950)

[fc.iutoise@u-picardie.fr](mailto:fc.iutoise@u-picardie.fr)

[\(suivis alternants, demandeurs d'emploi, reprise d'études, reconversion, ...\)](#)  
France

### Plus d'informations

Institut Universitaire de Technologie de l'Oise (site de Beauvais)

54 bd Saint-André  
60000 Beauvais  
France

<https://iut-oise.u-picardie.fr/>

- manager une équipe commerciale sur un espace de vente
- piloter un espace de vente

- Marketing digital, E-business & entrepreneuriat (NB : parcours proposé sur le campus de Beauvais : en formation initiale, et sur le campus de Creil : en formation initiale ou en alternance)

Ce parcours vise à former les étudiants autour de deux compétences spécifiques :

- gérer une activité digitale
- développer un projet e-business

## **Autres informations (FI)**

Les étudiants du BUT TC participent au « concours Négociation » organisé avec les autres départements d'études TC de la région (Beauvais, Creil, Laon, Amiens, Reims).

Le BUT TC de l'IUT de l'Oise propose en complément la préparation à la certification en anglais avec le TOEIC (Test Of English for International Communication) et à la certification du projet Voltaire (orthographe, expression).

Le BUT est un diplôme qui conduit immédiatement vers le marché du travail. Au bout de la deuxième année de BUT, qui dure trois ans, il est possible pour l'étudiant de valider un DUT (120 ECTS), qui reste un diplôme reconnu et recherché des entreprises.

## **Organisation**

### **Organisation**

La formation du BUT TC se répartit sur trois années universitaires (six semestres).

La formation comprend 1800 heures d'enseignement encadré.

A ces enseignements s'ajoutent 600 heures de projet faisant l'objet d'un tutorat en IUT,

ainsi que 22 à 26 semaines de stages réparties sur les 3 années (1ère année de BUT : 4 semaines ; 2ème année - semestre 4 : 8 semaines ; 3ème année : 16 semaines).

Les étudiants peuvent également suivre la formation en alternance dès la 1ère année du BUT TC.

### **Contrôle des connaissances**

La formation BUT TC correspond à 1800 heures de cours (CM, TD, TP) + 600 heures de projet + des périodes en entreprise (stages).

Les modalités d'évaluation sont le contrôle continu tout au long des six semestres.

L'évaluation peut prendre la forme de devoirs écrits, d'oraux, de rapports individuels ou en groupe, d'exposés, etc.

L'assiduité est obligatoire. En complément, l'étudiant doit fournir un travail personnel régulier.

Le BUT induit une capitalisation des Unités d'Enseignement et 180 ECTS (crédits) à l'issue des 3 années de formation.

## **Responsable(s) pédagogique(s)**

Thierry DEFFARGES

03 44 06 88 68

tc.beauvais@u-picardie.fr

IUT de l'Oise, Campus de Beauvais, 54 Boulevard Saint-André

60000 Beauvais

France

Moussa LETTIFI

03 44 64 46 46

tc.creil@u-picardie.fr

IUT de l'Oise - Campus de Creil, 13 allée de la Faïencerie

60100 Creil

France

## Programme

### Programmes

VETMiroir (pour annexe)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Bonus Optionnel BUT 1 Semestre 1					
Bonus Optionnel BUT 1 Semestre 2					
Compétence 1 Marketing - Niveau 1					22
UE 11					11
Portfolio S1	6		3	3	
R1-11 Langue A : anglais du commerce 1	20		10	10	
R1-12 LVB du commerce 1	20		10	10	
R1-13 Ressources et culture numériques 1	24		24		
R1-14 Expression, Communication et Culture 1	22		16	6	
R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1	16		6	10	
R1-1 Fondamentaux du marketing	39	14	25		
R1-4 Etudes marketing 1	18	6	12		
R1-5 Environnement économique de l'entreprise	24	10	14		
R1-6 Environnement juridique de l'entreprise	22	8	14		

<b>VETMiroir (pour annexe)</b>	<b>Volume horaire</b>	<b>CM</b>	<b>TD</b>	<b>TP</b>	<b>ECTS</b>
R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1	20	8	12		
R1-8 Eléments financiers de l'entreprise	16	6	10		
R1-9 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	18	6	12		
SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché	18		18		
UE 21					11
Stage S2	3		3		
Portfolio S2	6		6		
R2-10 Gestion et conduite de projet	10		10		
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2	24		14	10	
R2-12 Langue B du commerce 2	24		14	10	
R2-13 Ressources et culture numériques 2	18		10	8	
R2-14 Expression, Communication et Culture 2	22		12	10	
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2	10		10		
R2-1 Marketing mix 1	24	10	14		
R2-4 Etudes marketing 2	18	6	12		
R2-5 Relations contractuelles commerciales	20	8	12		
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2	22	8	10	4	
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple	20	8	12		
R2-8 Canaux de commercialisation et de distribution	16	6	10		
SAE2-1 Marketing : marketing mix	20		20		
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC	8		8		
Compétence 2 Vente - Niveau 1					22
UE 12					11
Portfolio S1					
R1-10 Initiation à la conduite de projet	10		10		
R1-13 Ressources et culture numériques 1					

<b>VETMiroir (pour annexe)</b>	<b>Volume horaire</b>	<b>CM</b>	<b>TD</b>	<b>TP</b>	<b>ECTS</b>
R1-14 Expression, Communication et Culture 1					
R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					
R1-2 Fondamentaux de la vente	24		24		
R1-7 Techniques quantitatives et représentations 1					
R1-8 Eléments financiers de l'entreprise					
SAE1-2 Vente - Démarche de prospection	18		18		
UE 22					11
Stage S2					
Portfolio S2					
R2-10 Gestion et conduite de projet					
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2					
R2-12 Langue B du commerce 2					
R2-13 Ressources et culture numériques 2					
R2-14 Expression, Communication et Culture 2					
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					
R2-2 Prospection et négociation	26		18	8	
R2-5 Relations contractuelles commerciales					
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2					
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple					
R2-9 Psychologie sociale	18		18		
SAE2-2 Vente - Initiation au jeu de rôle de négociation	20		20		
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					
Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 1					16
UE 13					8
Portfolio S1					
R1-10 Initiation à la conduite de projet					

<b>VETMiroir (pour annexe)</b>	<b>Volume horaire</b>	<b>CM</b>	<b>TD</b>	<b>TP</b>	<b>ECTS</b>
R1-11 Langue A : anglais du commerce 1					
R1-12 LVB du commerce 1					
R1-13 Ressources et culture numériques 1					
R1-14 Expression, Communication et Culture 1					
R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					
R1-3 Fondamentaux de la communication commerciale	22	6	16		
R1-4 Etudes marketing 1					
R1-6 Environnement juridique de l'entreprise					
SAE1-3 Com com - Création d'un support Print	18		18		
UE 23					8
Stage S2					
Portfolio S2					
R2-11 Langue A - Anglais du commerce 2					
R2-12 Langue B du commerce 2					
R2-13 Ressources et culture numériques 2					
R2-14 Expression, Communication et Culture 2					
R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2					
R2-3 Moyens de la communication commerciale	26	8	18		
R2-5 Relations contractuelles commerciales					
R2-6 Techniques quantitatives et représentations 2					
R2-7 Coûts, marges et prix d'une offre simple					
R2-9 Psychologie sociale					
SAE2-3 Com com : élaboration d'un plan de communication	20		20		
SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC					

## Formation continue

## **A savoir**

**Niveau d'entrée :** Niveau IV (BP, BT, Baccalauréat professionnel ou technologique)  
**Niveau de sortie :** Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)

## **Références et certifications**

**Identifiant RNCP :** 35354

**Codes ROME :** E1101 - Animation de site multimédia

E1103 - Communication

M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise

M1705 - Marketing

M1706 - Promotion des ventes

**Codes FORMACODE :** 34093 - Marketing digital

**Codes NSF :** 312 - Commerce, vente

Le 26/06/2026