

# Marketing et management du point de vente

## Techniques de commercialisation (Beauvais)

### Autres informations (FI)

Les objectifs de la formation BUT TC et des 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 parcours pour réaliser la 2ème et 3ème année du BUT TC :

- Marketing digital, E-business & entreprenariat (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)

### Programmes

### Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

### Informations pratiques

#### Lieux de la formation

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

### 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/>

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		
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					
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					
RI-10 Initiation à la conduite de projet					
RI-11 Langue A : anglais du commerce 1					
RI-12 LVB du commerce 1					
RI-13 Ressources et culture numériques 1					
RI-14 Expression, Communication et Culture 1					
RI-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1					
RI-3 Fondamentaux de la communication commerciale	22	6	16		
RI-4 Etudes marketing 1					
RI-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					

VETMiroir (pour annexe)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing – Niveau 2					13
UE 31					7
Portfolio S3	10		10		

R3-10 Anglais appliqué au commerce 3	15		8	7	
R3-11 LV B appliquée au commerce 3	15		8	7	
R3-12 Ressources et culture numériques 3	18		18		
R3-13 Expression, Communication, Culture 3	14		14		
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3	10		10		
R3-1 Marketing Mix 2	22	10	12		
R3-4 Etudes Marketing 3	18	8	10		
R3-5 Environnement économique international	18	8	10		
R3-6 Droit des activités commerciales 1	16	6	10		
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3	14	4	10		
R3-8 Tableau de bord commercial	15	5	10		
R3-9 Psychologie sociale du travail	12		12		
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC	20		20		
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente	40		40		
UE 41					6
Portfolio S4	10		10		
R4-1 Stratégie marketing	18	8	10		
R4-4 Droit du travail	10		10		
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4	13		10	3	
R4-6 LV B appliquée au commerce 4	13		10	3	
R4-7 Expression, communication, culture 4	14		14		
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant	14		14		
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation	20		20		
Stage	6		6		
Compétence 2 Vente – Niveau 2					13
UE 32					7
Portfolio S3					
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3					
R3-11 LV B appliquée au commerce 3					
R3-12 Ressources et culture numériques 3					
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					

R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3				
R3-2 Entretien de vente	20		20	
R3-6 Droit des activités commerciales 1				
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3				
R3-8 Tableau de bord commercial				
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC				
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente				
UE 42				6
Portfolio S4				
R4-2 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	14		14	
R4-4 Droit du travail				
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4				
R4-6 LV B appliquée au commerce 4				
R4-7 Expression, communication, culture 4				
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant				
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation				
Stage				
Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 2				14
UE 33				8
Portfolio S3				
R3-10 Anglais appliqué au commerce 3				
R3-11 LV B appliquée au commerce 3				
R3-12 Ressources et culture numériques 3				
R3-13 Expression, Communication, Culture 3				
R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3				
R3-3 Principes de la communication digitale	20	6	14	
R3-6 Droit des activités commerciales 1				
R3-7 Techniques quantitatives et représentations 3				
R3-8 Tableau de bord commercial				
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC				
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente				

UE 43					6
Portfolio S4					
R4-3 Conception d'une campagne de communication	18	6	12		
R4-4 Droit du travail					
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
R4-7 Expression, communication, culture 4					
SAE4-1 Evaluation de la performance du projet en déployant					
SAE4-2 Pilotage commercial d'une organisation					
Stage					
Compétence 4 Management – Niveau 1					10
UE 34					4
Portfolio S3					
R3-12 Ressources et culture numériques 3					
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
R3-15 Management de la performance du point de vente	14		14		
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente					
SAE3-3 Analyse PDV ou rayon dans environ concurrentiel	30		30		
UE 44					6
Portfolio S4					
R4-10 Management des équipes 1	15		15		
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
R4-7 Expression, communication, culture 4					
R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4	5		5		
SAE4-3 Propositions d'amélioration du fonctionnement du PDV	25		25		
Stage					
Compétence 5 Retail marketing – Niveau 1					10
UE 35					4
Portfolio S3					

R3-12 Ressources et culture numériques 3					
R3-13 Expression, Communication, Culture 3					
R3-16 Marketing du point de vente	14		14		
SAE3-1 Piloter un projet en déployant les TC					
SAE3-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente					
SAE3-3 Analyse PDV ou rayon dans environ concurrentiel					
UE 45					6
Portfolio S4					
R4-11 GRC	15		15		
R4-5 Anglais appliqué au commerce 4					
R4-6 LV B appliquée au commerce 4					
R4-7 Expression, communication, culture 4					
R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4					
R4-9 Merchandising	15		15		
SAE4-3 Propositions d'amélioration du fonctionnement du PDV					
Stage					

VETMiroir (pour annexe)	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
Compétence 1 Marketing - Niveau 3					13
UE 51					8
Portfolio	16		16		
R5-1 Stratégie d'entreprise 1	22	10	12		
R5-3 Financement et régulation de l'économie	22	10	12		
R5-4 Droit des activités commerciales 2	18	6	12		
R5-5 Analyse financière	16	4	12		
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5	14		8	6	
R5-7 LV B appliquée au commerce 5	14		8	6	
R5-8 Expression, Communication, Culture 5	20		20		
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5	10		10		
SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente	84		84		
UE 61					5

Portfolio	20		20		
R6-1 Stratégie d'entreprise 2	18	8	10		
Stage BUT3	20		20		
Compétence 2 Vente – Niveau 3					13
UE 52					8
Portfolio					
R5-2 Négocier dans des contextes spécifiques 1	20		20		
R5-4 Droit des activités commerciales 2					
R5-5 Analyse financière					
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					
R5-7 LV B appliqu��e au commerce 5					
R5-8 Expression, Communication, Culture 5					
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					
SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente					
UE 62					5
Portfolio					
R6-2 Négocier dans des contextes spécifiques 2	15		15		
Stage BUT3					
Compétence 4 Management – Niveau 2					17
UE 54					7
Portfolio					
R5-10 RCN appliqu��es au marketing et mgmt du point de vente	15		15		
R5-12 Management d'équipe 2	14		14		
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					
R5-7 LV B appliqu��e au commerce 5					
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					
SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente					
UE 64					10
Portfolio					
R6-3 Droit du travail et relations sociales dans l'entrepris	12		12		
Stage BUT3					

Compétence 5 Retail marketing - Niveau 2					17
UE 55					7
Portfolio					
R5-10 RCN appliquées au marketing et mgmt du point de vente					
R5-11 Parcours expérience client	28		28		
R5-13 Supply chain	16		16		
R5-14 Droit de la distribution	18		18		
R5-15 Trade marketing	18		18		
R5-6 Anglais appliqué au commerce 5					
R5-7 LV B appliquée au commerce 5					
R5-9 Projet Personnel et Professionnel 5					
SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente					
UE 65					10
Portfolio					
R6-4 Prise de décision-pilotage	20		20		
Stage BUT3					

## A savoir

Niveau III (BTS, DUT)

Niveau d'entrée :

Niveau de sortie : Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)

Le 08/12/2025