



# Parcours Stratégie de marque et événementiel

BUT Techniques de Commercialisation (TC - IUT Le Creusot)



Composante  
Institut  
Universitaire de  
Technologie Le  
Creusot

## Présentation

## Infos pratiques

## Contacts

### Secrétariat pédagogique

Carmen MILLARD

☎ 03 85 73 10 30

✉ carmen.millard@u-bourgogne.fr

### Responsable de formation

Sandrine MORIN

☎ 03 85 73 10 32

✉ sandrine.morin@u-bourgogne.fr

## Contact scolarité

Téléphone : 03 85 73 10 10 ou 03 85 73 11 12

Courriel : ✉ scola-lecreusot@u-bourgogne.fr

## Campus

🏠 Campus du Creusot



# Programme

## BUT 1 (commun à tous les parcours)

### SEMESTRE 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	10h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			14h	8h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Techniques quantitatives et représentation	Ressource		8h	12h			
Fondamentaux du marketing	Ressource			12h	28h		
Etudes marketing	Ressource		8h	8h			
Environnement économique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Rôle et organisation de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Éléments financiers de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h		
Marketing	SAÉ			10h	10h		
Préparer un entretien de vente	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	6h	12h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource		8h	12h			
Fondamentaux de la vente	Ressource		8h	20h			
Initiation à la conduite de projet	Ressource		2h	6h			
Éléments financiers de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h		
Vente	SAÉ			5h	10h		
Structurer un plan de communication	Compétence						8 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	10h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		



Langue A (LV1)	Ressource	12h	12h	
Langue B (LV2)	Ressource	12h	12h	
Espagnol	Ressource	14h	8h	
Italien	Ressource		24h	
Allemand	Ressource	15h	12h	
Anglais renforcé	Ressource	12h	12h	
Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource	8h	12h	
Etudes marketing	Ressource	8h	8h	
Initiation à la conduite de projet	Ressource	2h	6h	
Projet Personnel Professionnel	Ressource	2h	10h	6h
Communication commerciale	SAÉ	10h	10h	

## SEMESTRE 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Construire une offre commerciale simple</b>	Compétence						11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource		2h	4h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource		8h	12h			
Relations contractuelles commerciales	Ressource		8h	12h			
Langue A (LV1)	Ressource			14h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource			15h	10h		
Espagnol	Ressource			14h	10h		
Italien	Ressource			12h	12h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Marketing mix	Ressource		8h	12h			
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource		6h	10h			
Etudes marketing 2	Ressource		8h	16h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource		10h	14h			
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource			6h	2h		
Marketing	SAÉ			13h	15h		
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ				5h		
Portfolio	Portfolio				10h		
Stage	Stage						
<b>Préparer un entretien de vente</b>	Compétence						11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource		2h	4h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h		



Coût, marge et prix d'une offre simple	Ressource	8h	12h	
Relations contractuelles commerciales	Ressource	8h	12h	
Langue A (LV1)	Ressource		14h	10h
Langue B (LV2)	Ressource			
Espagnol	Ressource		14h	10h
Italien	Ressource		12h	12h
Allemand	Ressource		12h	12h
Anglais renforcé	Ressource		12h	12h
Prospection et négociation	Ressource	6h	18h	
Techniques quantitatives et représentation	Ressource	10h	14h	
Psychologie sociale	Ressource	8h	12h	
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h
Vente	SAÉ		10h	10h
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ			5h
Portfolio	Portfolio			10h
Stage	Stage			
<b>Structurer un plan de communication</b>	<b>Compétence</b>			<b>8 crédits</b>
Moyens de communication commerciale	Ressource	8h	12h	
Expression, communication et culture	Ressource	2h	14h	8h
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource	8h	12h	
Ressources et culture numérique	Ressource		12h	8h
Relations contractuelles commerciales	Ressource	8h	12h	
Langue A (LV1)	Ressource		14h	10h
Langue B (LV2)	Ressource			
Espagnol	Ressource		14h	10h
Italien	Ressource		12h	12h
Allemand	Ressource		12h	12h
Anglais renforcé	Ressource		12h	12h
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	14h	
Psychologie sociale	Ressource	8h	12h	
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h
Communication commerciale	SAÉ		7h	10h
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ			5h
Portfolio	Portfolio			10h
Stage	Stage			

## BUT 2 SME

### SEMESTRE 3 SME



	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Marketing</b>	Compétence						7 crédits
Marketing Mix	Ressource			20h			
Etudes marketing	Ressource			9h	6h		
Environnement économique international	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales	Ressource			15h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			10h	5h		
Tableau de bord commercial	Ressource			11h	4h		
Psychologie sociale du travail	Ressource			12h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			9h	8h		
LV B appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			8h	8h		
Italien	Ressource			8h	8h		
Allemand	Ressource			8h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			8h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			14h	6h		
Expression, communication, culture	Ressource						
Projet Personnel Professionnel	Ressource			10h			
Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ			25h	15h		
<b>Vente</b>	Compétence						7 crédits
Entretien de vente	Ressource						
Droit des activités commerciales	Ressource			15h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			10h	5h		
Tableau de bord commercial	Ressource			11h	4h		
Anglais appliqué au commerce	Ressource			9h	8h		
LV B appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource						
Italien	Choix			8h	8h		
Allemand	Ressource			8h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			8h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			14h	6h		
Expression, communication, culture	Ressource			9h	6h		
Projet Personnel Professionnel	Ressource			10h			
Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ			25h	15h		
<b>Communication commerciale</b>	Compétence						8 crédits
Principes de la communication digitale	Ressource						
Droit des activités commerciales	Ressource			15h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			10h	5h		



Tableau de bord commercial	Ressource	11h	4h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	9h	8h	
LV B appliquée au commerce	Ressource			
Espagnol	Ressource	8h	8h	
Italien	Ressource	8h	8h	
Allemand	Ressource	8h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h	
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h	
Projet Personnel Professionnel	Ressource	10h		
Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ	25h	15h	
<b>Branding</b>	<b>Compétence</b>			<b>4 crédits</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h	
Marketing de l'événementiel	Ressource	11h	4h	
Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ	25h	15h	
Création d'un événement comme outil de branding	SAÉ	20h	10h	
<b>Evenementiel</b>	<b>Compétence</b>			<b>4 crédits</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h	
Fondamentaux de la communication de la marque	Ressource	11h	4h	
Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ			
Création d'un événement comme outil de branding	SAÉ			

## SEMESTRE 4 SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Marketing</b>	<b>Compétence</b>						<b>6 crédits</b>
Stratégie marketing	Ressource			15h			
Droit du travail	Ressource			10h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			7h	8h		
LV B appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 4	Ressource			9h	6h		



Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio 4	SAÉ	10h	15h	
Stage SME	SAÉ	10h		
<b>Vente</b>	<b>Compétence</b>			<b>6 crédits</b>
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource	7h	8h	
Droit du travail	Ressource	10h		
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LV B appliquée au commerce	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 4	Ressource	9h	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage SME	SAÉ	10h		
<b>Communication commerciale</b>	<b>Compétence</b>			<b>6 crédits</b>
Conception d'une campagne de communication	Ressource	15h		
Droit du travail	Ressource	10h		
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LV B appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 4	Ressource	9h	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage SME	Stage	10h		
<b>Branding</b>	<b>Compétence</b>			<b>6 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LV B appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	



Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 4	Ressource	9h	6h	
Projet Personnel Professionnel	Ressource	5h		
Relations publiques et relations presse	Ressource	15h		
Organisation d'événement comme outil de branding	SAÉ	10h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage SME	SAÉ	10h		
<b>Événementiel</b>	<b>Compétence</b>			<b>6 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LV B appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 4	Ressource	9h	6h	
Projet Personnel Professionnel 4	Ressource	5h		
Organisation et logistique	Ressource	14h	6h	
Gestion commerciale	Ressource	6h	4h	
Organisation d'événement comme outil de branding	SAÉ	10h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage SME	Stage	10h		

## BUT 3

### SEMESTRE 5 SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	<b>Compétence</b>						<b>8 crédits</b>
Stratégie d'entreprise 1	Ressource			20h			
Financement et régulation de l'économie	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales 2	Ressource			15h			
Analyse financière	Ressource			11h	4h		
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 5	Ressource			12h	8h		



Projet personnel professionnel	Ressource	10h		
Projet de communication événementiel	SAÉ			
<b>VENTE</b>	<b>Compétence</b>			<b>8 crédits</b>
Négociateur dans des contextes spécifiques 1	Ressource	8h	12h	
Droit des activités commerciales 2	Ressource	15h		
Analyse financière	Ressource	11h	4h	
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 5	Ressource	12h	8h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h		
Projet de communication événementiel	SAÉ	65h	15h	
<b>BRANDING</b>	<b>Compétence</b>			<b>7 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h		
RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	Ressource	9h	6h	
Stratégie de développement de marques 1	Ressource	18h		
Marketing digital de la marque	Ressource	12h	6h	
Projet de communication événementiel	SAÉ	65h	15h	
<b>EVENEMENTIEL</b>	<b>Compétence</b>			<b>7 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Projet personnel professionnel	Ressource	10h		
RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	Ressource	9h	6h	
Organisation et logistique	Ressource	11h	4h	
Conception graphique	Ressource	8h	16h	
Marketing de l'événementiel	Ressource	18h		
Gestion commerciale	Ressource	12h		



Projet de communication événementiel

Ressource

65h

15h

## SEMESTRE 6 SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						5 crédits
Stratégie d'entreprise	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			
<b>VENTE</b>	Compétence						5 crédits
Négociateur dans des contextes spécifiques 2	Ressource			5h	10h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			
<b>BRANDING</b>	Compétence						10 crédits
Stratégie de développement de marque	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			
<b>EVENEMENTIEL</b>	Compétence						10 crédits
Événementiel sectoriel	Ressource			13h	7h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			

## BUT 3 ALTERNANCE SME

### SEMESTRE 5 ALTERNANCE SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						8 crédits
Stratégie d'entreprise 1	Ressource			20h			
Financement et régulation de l'économie	Ressource			14h			
Droit des activités commerciales 2	Ressource			16h			
Analyse financière	Ressource			16h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			24h			
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			
Expression, communication, culture 5	Ressource			24h			



Projet personnel professionnel	Ressource	10h	
Projet de communication événementiel	SAÉ	76h	
<b>VENTE</b>	<b>Compétence</b>		<b>8 crédits</b>
Négociateur dans des contextes spécifiques	Ressource	20h	
Droit des activités commerciales 2	Ressource	16h	
Analyse financière	Ressource	16h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	24h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Expression, communication, culture	Ressource	24h	
Projet personnel professionnel	Ressource	10h	
Projet de communication événementiel	SAÉ	76h	
<b>BRANDING</b>	<b>Compétence</b>		<b>7 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce	Ressource	24h	
LVB appliqué au commerce	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Projet personnel professionnel	Ressource	10h	
RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	Ressource	20h	
Stratégie de développement de la marque	Ressource	18h	
Marketing digital de la marque	Ressource	18h	
Projet de communication événementiel	Ressource	76h	
<b>EVENEMENTIEL</b>	<b>Compétence</b>		<b>7 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	24h	
LVB appliqué au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Projet personnel professionnel	Ressource	10h	
RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	Ressource	20h	
Organisation et logistique	Ressource	16h	
Conception graphique	Ressource	24h	
Marketing de l'événementiel	Ressource	18h	
Gestion commerciale	Ressource	12h	



Projet de communication événementiel

SAÉ

76h

## SEMESTRE 6 ALTERNANCE SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						5 crédits
Stratégie d'entreprise	Ressource			16h			
Portfolio 6	Portfolio			10h			
<b>VENTE</b>	Compétence						5 crédits
Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource			10h			
Portfolio	Portfolio			10h			
<b>BRANDING</b>	Compétence						10 crédits
Stratégie de développement de la marque	Ressource			16h			
Portfolio	Portfolio			10h			
<b>EVENEMENTIEL</b>	Compétence						10 crédits
Événementiel sectoriel	Ressource			20h			
Portefolio	Portfolio			10h			