

BUT Techniques de commercialisation (Amiens)

Présentation

Parcours

Business développement et management de la relation client (BUT 2 - BUT 3, Amiens)

Business international : achat et vente (BUT 2 - BUT 3, Amiens)

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (BUT 2 - BUT 3, Amiens)

Stratégie de marque et évènementiel (BUT 2 - BUT 3, Amiens)

Compétences

Le BUT Techniques de Commercialisation apporte en outre des compétences communes en marketing, en vente et en communication. Maîtrisant les méthodes d'études marketing, notre diplômé sait analyser un marché ou une entreprise et faire des recommandations stratégiques et opérationnelles. Connaissant les enjeux de la communication commerciale, il peut construire un plan de communication pertinent et le mettre en œuvre. Enfin, exercé aux techniques de négociation, il sait prospecter et mener des entretiens commerciaux adaptés aux divers interlocuteurs.

Compétences communes aux 4 parcours :

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale

4 Parcours au choix :

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (parcours proposé en alternance)
- Business international : achat et vente
- Business développement et management de la relation client (parcours proposé en alternance)
- Stratégie de marque et évènementiel

Conditions d'accès

Le recrutement s'effectue sur dossier via la procédure Parcoursup.

Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

EN ALTERNANCE

Informations pratiques

Lieux de la formation

Institut Universitaire de
Technologie d'Amiens

Volume horaire (FC)

462

Capacité d'accueil

180

Contacts Formation Initiale

Plus d'informations

Institut Universitaire de
Technologie d'Amiens

Avenue des Facultés Le Bailly
80025 Amiens Cedex 1
France

[https://iut-amiens.u-
picardie.fr/](https://iut-amiens.u-picardie.fr/)

Peuvent postuler:

Une mixité de bacheliers généraux et technologiques :

Bac général

Les spécialités les plus adaptées sont :

- Sciences Économiques et Sociales
 - Mathématiques (ou mathématiques complémentaires en option)
 - Numériques et Sciences Informatiques
 - Histoire Géographie Géopolitiques et Sciences Politiques
 - Littératures Langues et Cultures Etrangères
- Les élèves dont le dossier est de qualité et qui relèvent d'autres spécialités pourront être admis en fonction de leur motivation et résultats académiques.

Bac Technologique

- STMG (toutes spécialités) Étudiants en premier cycle d'études supérieures – après une ou deux années de licence (L1 ou L2) après une ou deux années en classe préparatoire aux grandes écoles (CPGE ou «Prépa») après une ou deux années en premier cycle d'école d'ingénieur «Prépa intégrée»

Autres informations (FI)

A l'issue des 3 ans, obtention d'un diplôme d'État national, le Bachelor Universitaire de Technologie, de grade Licence (BAC+3).

Organisation

Organisation

La formation se déroule en **6 semestres** pour **un volume horaire de 1 800 heures** (avec en moyenne 30 heures par semaine) et permet d'acquérir 180 ECTS.

Les enseignements sont dispensés sous la forme de :

- **Ressources** : travaux dirigés (environ 28 étudiants) et de cours magistraux en amphithéâtre.
- **SAÉ** (Situation d'Apprentissage et d'Évaluation) : travaux en autonomie et stages (26 semaines réparties sur les 3 années d'études).

Les ressources et les SAÉ permettent d'acquérir des **compétences** dont l'acquisition est appréciée par contrôle continu pour chaque semestre.

Les enseignements sont assurés en partie par des universitaires ou des enseignants issus du secondaire et par des intervenants issus du monde professionnel.

L'assiduité à l'ensemble des activités pédagogiques est obligatoire.

La formation est proposée à **temps plein** et en **alternance** :

- En deux ans, les 2^{ème} et 3^{ème} année de B.U.T.
- En un an, la 3^{ème} année de B.U.T.

Modalités de l'alternance

L/M/M en entreprise

J/V à l'IUT

Contrôle des connaissances

Le B.U.T. répond aux exigences du contrôle continu. Le contrôle continu implique une assiduité de l'étudiant qui collecte des notes obtenues par différents types de travaux en classe, de travaux personnels ou en groupe, et d'applications professionnelles.

Les compétences seront évaluées à travers des mises en situation permettant de juger de la capacité de l'étudiant à mobiliser les connaissances acquises dans une mise en situation professionnelle donc un savoir-agir contextualisé.

Responsable(s) pédagogique(s)

Programme

Programmes

-	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					10
Portfolio	9		9		
RI-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel	12		12		
RI-1 ECO1 Environnement Economique	24	12	12		
RI-2 EJ1 Environnement Juridique	36	18	18		
RI-3 RHI Ressources Humaines	18	12	6		
RI-4 MANA1 Management d'activités	24	12	12		
RI-5 ES1 Environnement sociologique	18	12	6		
SAE1-1 Situer une organisation dans son environnement	15	3	12		
UE 21					10
Portfolio	9		9		
R2-14 PPP2 Projet Personnel et Professionnel	12		12		
R2-1 ECO2 Environnement Economique	24	12	12		
R2-2 EJ2 Environnement Juridique	24	12	12		
R2-3 RH2 Ressources Humaines	12		12		
R2-4 MANA2 Management d'activités	26	14	12		
SAE2-1 Contribuer à gestion orga en fonction de ses besoins	12		12		

SAE2-2 Identifier impact décisions de gestion sur performanc	15	3	12		
SAE2-3 Stage	3	3			
Compétence 2 Vente – Niveau 1					22
UE 12					10
Portfolio	9		9		
R1-10 FIN1 Finance	18		18		
R1-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel	12		12		
R1-6 FISCA1 Fiscalité	18		18		
R1-7 COMPTA1 Comptabilité	45		45		
R1-8 OMG1 Outils mathématiques de gestion	24		24		
R1-9 ONUM1 Outils numériques de gestion	18		18		
SAE1-2 Mettre en oeuvre une orga comptable et fiscale	15	3	12		
UE 22					10
Portfolio	9		9		
R2-10 FIN2 Finance	14		14		
R2-14 PPP2 Projet Personnel et Professionnel	12		12		
R2-5 FISCA2 Fiscalité	26	14	12		
R2-6 COMPTA2 Comptabilité	30		30		
R2-7 OMG2 Outils mathématiques de gestion	18		18		
R2-8 ONUM2 Outils numériques de gestion	12		12		
R2-9 CG2 Contrôle de Gestion	34	14	20		
SAE2-1 Contribuer à gestion orga en fonction de ses besoins	12		12		
SAE2-2 Identifier impact décisions de gestion sur performanc	15	3	12		
SAE2-3 Stage	3	3			
Compétence 3 Communication commerciale – Niveau 1					16
UE 13					10
Portfolio	9		9		
R1-11 GPROJ Gestion de Projet	12		12		
R1-12 PSY1 Psychologie sociale	14	12	2		
R1-13 EXP1 Expression/Communication et culture générale	24		24		

RI-14 LVA1 Anglais appliqué aux affaires	24		12	12	
RI-15 PPPI Projet Personnel et Professionnel	12		12		
SAE1-3 Construire une posture professionnelle	15	3	12		
UE 23					10
Portfolio	9		9		
R2-11 PSY2 Psychologie sociale	14		14		
R2-12 EXP2 Expression/Communication et culture générale	14		14		
R2-13 LVA2 Anglais appliqué aux affaires	28		21	7	
R2-14 PPP2 Projet Personnel et Professionnel	12		12		
SAE2-1 Contribuer à gestion orga en fonction de ses besoins	12		12		
SAE2-2 Identifier impact décisions de gestion sur performanc	15	3	12		
SAE2-3 Stage	3	3			

Formation continue

A savoir

Niveau d'entrée : Niveau IV (BP, BT, Baccalauréat professionnel ou technologique)

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

Prix total TTC : 9400/an

Conditions d'accès FC

- Personnes en reprise d'études, salariés, demandeurs d'emploi, VAE, ...
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau bac + 2

Modalités de recrutement (FC)

Sélection sur Dossier PARCOURSUP+ et entretien

Calendrier et période de formation FC

Année universitaire

Références et certifications

Identifiant RNCP : 33334

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

Contacts Formation Continue

Estelle Laurent

03 22 53 40 74

estelle.laurent@u-picardie.fr

Avenue des Facultés Le Bailly

80025 Amiens Cedex 1

France

Le 22/10/2026