

BUT Techniques de Commercialisation

Parcours marketing et management du point de vente

Code diplôme : 25131205

CFA UNION
8 boulevard Dubreuil - 91400 ORSAY
contact@cfa-union.org / www.cfa-union.org

Mobilité internationale du CFA UNION

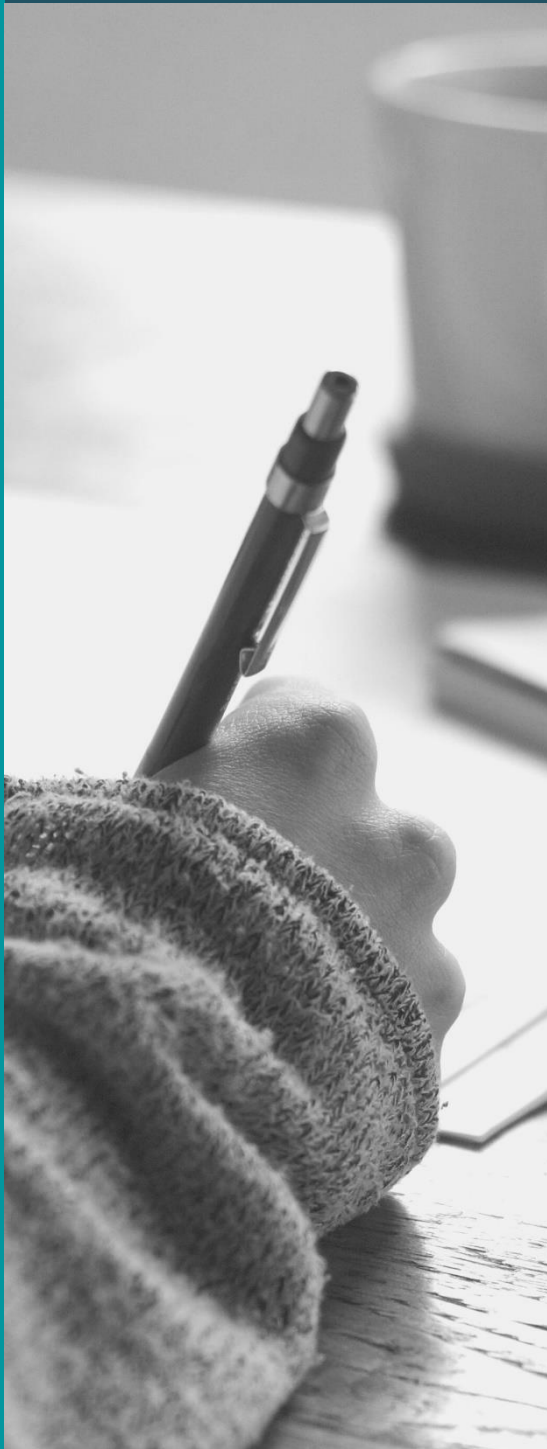


Cofinancé par le
programme Erasmus+
de l'Union européenne

SOMMAIRE

| | |
|--|-------------|
| Vos contacts | P.2 |
| Les dates clefs de la formation | P.3 |
| Présentation du diplôme : | |
| - Objectifs de la formation | P.4 |
| - Compétences attestées | P.5 |
| - Modalités d'organisation | P.6 |
| - Modalités d'évaluation du diplôme | P.8 |
| - Durée de la formation | P.8 |
| Le programme | P.9 |
| Le calendrier d'alternance | P.10 |
| Les moyens humains | P.11 |
| Fiche RNCP | P.12 |

VOS CONTACTS



• Contacts Pédagogiques

Responsables de la formation :

Carole PICINALI

carole.picinali@universite-paris-saclay.fr

Tél : 06.42.67.28.57

Secrétariat pédagogique :

Valérie LHOSTE

valerie.lhoste@universite-paris-saclay.fr

Tél : 01.40.91.24.24

Lieu de la formation : IUT de Sceaux

8 avenue Cauchy 91170 SCEAUX

• Contacts CFA

Conseiller formation : gestionnaire contrat d'apprentissage

Mélanie TAUPIN 01.69.15.35.10

melanie.taupin@cfa-union.org

Service financier :

Hanane AABOU 01.69.15.35.24 / 06.07.59.68.87

hanane.aabou@cfa-union.org

Référent handicap :

Anna TOTH -01 69 15 35 10

anna.toth@cfa-union.org

Adresse postale :

CFA UNION – 8 boulevard Dubreuil – 91400 ORSAY

DATES CLEFS DE LA FORMATION



- **Recrutement**

Sont admissibles : les étudiants de BUT2 en techniques de commercialisation qui remplissent les conditions d'un passage en BUT3, les étudiants venant d'autres cursus dont la demande d'équivalences a été acceptée et/ou qui auront reçu un avis favorable de la commission d'admission « passerelle » ou commission *ad hoc*.

Sont admis : les étudiants admissibles qui signent un contrat d'alternance avec une entreprise ou une organisation. Les missions attribuées à l'alternant devront correspondre au descriptif de la formation. Ces missions devront avoir été validées par le responsable de formation. L'alternant retenu devra enfin satisfaire à toutes les demandes administratives liées à son inscription dans la formation pour que son admission soit définitive.

- Date de la formation : 08/09/2023 au 06/09/2024

- Réunion d'information destinée aux stagiaires : fin octobre 2023

Date de la rentrée universitaire : 08/09/2023

Présentation du diplôme

➤ **Objectifs de la formation :**

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service. Le parcours « Marketing et management du point de vente » vise à former les étudiants au management de l'espace de vente en axant la formation sur les deux dimensions majeures de l'activité: la fonction d'animation d'équipe d'une part et de pilotage de l'espace de vente d'autre part.

➤ **Les compétences attestées :**

Conduire des actions marketing :

- en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers
- en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché
- en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur
- en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise
- en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents
- en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique

Vendre une offre commerciale :

- en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique.
- en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation
- en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation -en prospectant à l'aide d'outils adaptés
- en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale

Communiquer sur l'offre commerciale :

- en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix
- en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation
- en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs
- en respectant la réglementation en vigueur.

Manager une équipe commerciale sur un espace de vente :

- en veillant à l'atteinte des objectifs commerciaux par l'équipe
- en animant l'équipe commerciale par la valorisation des compétences
- en favorisant l'adhésion à la culture d'entreprise par la transmission des valeurs et des pratiques de l'organisation

Piloter un espace de vente :

- en appréhendant l'environnement commercial pour en dégager les spécificités
- en pilotant la relation avec les fournisseurs et le réseau dans le respect des directives et des accords
- en développant l'attractivité commerciale de l'espace de vente pour optimiser les indicateurs commerciaux
- en enrichissant l'expérience client par la mesure de la satisfaction client.

➤ **Modalités d'organisation de la formation**

Alternance d'une semaine en entreprise / une semaine en centre de formation (hors périodes de vacances scolaires qui sont prioritairement des semaines en entreprise et hors congés légaux ou jours chaumés). Ce rythme d'alternance inclut 5 jours de révisions minimum sur l'ensemble de la formation en alternance. Il est susceptible de modifications à la marge. La formation s'organise ainsi :

Semestre 5 :

| | | ECTS |
|--------|--|------|
| UE 5.1 | Marketing : Conduire les actions marketing | 8 |
| UE 5.2 | Vente : Vendre une offre commerciale | 8 |
| UE 5.4 | Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente | 7 |
| UE 5.5 | Retail marketing : Piloter un espace de vente | 7 |

| | | UE5.1 | UE5.2 | UE5.4 | UE5.5 | TD |
|-------------|---|-------|-------|-------|-------|-----|
| R5.01 | Stratégie d'entreprise-1 | X | | | | 16 |
| R5.02 | Négocier dans des contextes spécifiques-1 | | X | | | 16 |
| R5.03 | Financement et régulation de l'économie | X | | | | 12 |
| R5.04 | Droit des activités commerciales-2 | X | X | | | 12 |
| R5.05 | Analyse financière | X | X | | | 12 |
| R5.06 | Anglais appliqué au commerce-5 | X | X | X | X | 12 |
| R5.07 | LVB appliquée au commerce 5 | X | X | X | X | 12 |
| R5.08 | Expression Communication Culture 5 | X | X | | | 16 |
| R5.09 | PPP-5 | X | X | X | X | 8 |
| R5.MMPV.10 | RCN appliquées au marketing et management du point de vente | | | X | X | 12 |
| R5.MMPV.11 | Parcours expérience client | | | | X | 28 |
| R5.MMPV.12 | Management d'équipe-2 | | | X | | 12 |
| R5.MMPV.13 | Supply chain | | | | X | 12 |
| R5.MMPV.14 | Droit de la distribution | | | | X | 16 |
| R5.MMPV.15 | Trade marketing | | | | X | 16 |
| SAE5.SME.01 | Approche omnicanal du point de vente | X | X | X | X | 64 |
| Portfolio | Portfolio | | | | | 16 |
| | | | | | TOTAL | 292 |
| | Heures projets tuteurés | | | | | 100 |

Semestre 6 :

| | | ECTS |
|--------|--|------|
| UE 6.1 | Marketing : Conduire les actions marketing | 5 |
| UE 6.3 | Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale | 5 |
| UE 6.4 | Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente | 10 |
| UE 6.5 | Retail marketing : Piloter un espace de vente | 10 |

| | | UE6.1 | UE6.2 | UE6.4 | UE6.5 | TD |
|------------|--|-------|-------|-------|-------|-----|
| R6.01 | Stratégie d'entreprise 2 | X | | | | 12 |
| R6.02 | Négocier dans des contextes spécifiques 2 | | X | | | 12 |
| R6.MMPV.03 | Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise | | | X | | 12 |
| R6.MMPV.04 | Prise de décision - pilotage | | | | X | 16 |
| Portfolio | Portfolio | X | X | X | X | 16 |
| | Stage MMPV ou activité entreprise | X | X | X | X | 16 |
| | | | | | TOTAL | 84 |
| | Heures projets tuteurés | | | | | 100 |

➤ **Modalités d'évaluation du diplôme**

Chaque ressource ou SAE est évaluée en contrôle continu. La note finale est obtenue par une combinaison d'épreuves écrites et orales (individuelles ou collectives). Le nombre d'épreuves, leurs formats, ainsi que leurs coefficients sont précisés en début de chaque séquence.

➤ **Durée de la formation /an**

BUT 3 FA : 416h en 1 an (376 d'enseignement classique + 40 heures d'encadrement de projets)

Ce nombre d'heures d'enseignement comprend les heures d'enseignement classiques à quoi s'ajoute la proportion des heures de projets tutorés qui donnent lieu à un enseignement encadré en présentiel.

Programme simplifié de la formation

PROGRAMME DE LA FORMATION

| | | |
|------------|--|-------|
| SEMESTRE 5 | Marketing : Conduire les actions marketing Vente : Vendre une offre commerciale Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente Retail marketing : Piloter un espace de vente | 292 h |
| SEMESTRE 6 | Marketing : Conduire les actions marketing Vente : Vendre une offre commerciale Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente Retail marketing : Piloter un espace de vente | 124 h |
| TOTAL | | 416 h |

| | | |
|--------------------|---|------|
| BLOC | | |
| BCC1 (UE5.1 UE6.1) | Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités | |
| BCC2 (UE5.2 UE6.2) | Pour mener une vente complexe | |
| BCC4 (UE5.4 UE6.4) | Pour mobiliser l'équipe au niveau stratégique | |
| BCC5 (UE5.5 UE6.5) | Pour manager la dynamique de l'espace de vente | |
| | | ECTS |
| UE 5.1 | Marketing : Conduire les actions marketing | 8 |
| UE 5.2 | Vente : Vendre une offre commerciale | 8 |
| UE 5.4 | Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente | 7 |
| UE 5.5 | Retail marketing : Piloter un espace de vente | 7 |
| | | ECTS |
| UE 6.1 | Marketing : Conduire les actions marketing | 5 |
| UE 6.3 | Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale | 5 |
| UE 6.4 | Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente | 10 |
| UE 6.5 | Retail marketing : Piloter un espace de vente | 10 |

Calendrier de la formation rentrée 2023-2024

2023

2024

A. CALENDRIER PREVISIONNEL ALTERNANCE année universitaire 2023 2024- BUT 3

Pourrait encore faire l'objet de modifications

| septembre | octobre | novembre | decembre | janvier | fevrier | mars | avril | mai | juin | juillet | août | septembre |
|--|---------|----------------|----------------|----------------|---------|----------------|----------------|----------------|------|---------|------|-----------|
| V 1 BUT2 | D 1 | M 1 Février | V 1 Février | L 1 Février | J 1 | V 1 Février | L 1 Février | M 1 Février | S 1 | L 1 | J 1 | D 1 |
| S 2 | L 2 | M 2 | S 2 | M 2 | D 2 | L 2 | M 2 | J 2 | D 2 | M 2 | V 2 | L 2 |
| D 3 | M 3 | V 3 | D 3 | M 3 | D 3 | M 3 | V 3 | F 3 | L 3 | M 3 | S 3 | M 3 |
| S 4 BUT2 | M 4 | S 4 | L 4 | J 4 | L 4 | J 4 | S 4 | M 4 | M 4 | J 4 | D 4 | M 4 |
| M 5 BUT2 | J 5 | D 5 | M 5 | L 5 | M 5 | V 5 | D 5 | M 5 | M 5 | V 5 | L 5 | J 5 |
| M 6 BUT2 | V 6 | L 6 | M 6 | S 6 | M 6 | S 6 | L 6 | M 6 | D 6 | S 6 | M 6 | V 6 |
| J 7 BUT2 | S 7 | M 7 | J 7 | M 7 | J 7 | D 7 | M 7 | M 7 | V 7 | D 7 | M 7 | S 7 |
| V 8 Rentrée | D 8 | M 8 | V 8 | L 8 | J 8 | L 8 | F 8 | M 8 | S 8 | L 8 | J 8 | D 8 |
| S 9 | L 9 | M 9 | S 9 | M 9 | F 9 | S 9 | M 9 | F 9 | D 9 | M 9 | V 9 | L 9 |
| D 10 | M 10 | V 10 | D 10 | M 10 | V 10 | D 10 | M 10 | F 10 | L 10 | M 10 | S 10 | M 10 |
| L 11 | F 11 | S 11 | L 11 | F 11 | D 11 | L 11 | F 11 | S 11 | M 11 | S 11 | D 11 | M 11 |
| M 12 | J 12 | D 12 | M 12 | F 12 | L 12 | M 12 | F 12 | D 12 | M 12 | V 12 | L 12 | J 12 |
| M 13 | F 13 | L 13 | F 13 | M 13 | M 13 | M 13 | F 13 | F 13 | M 13 | S 13 | M 13 | V 13 |
| J 14 | S 14 | M 14 | J 14 | F 14 | M 14 | D 14 | M 14 | F 14 | V 14 | D 14 | M 14 | S 14 |
| V 15 | D 15 | M 15 | V 15 | L 15 | J 15 | L 15 | M 15 | F 15 | S 15 | L 15 | J 15 | D 15 |
| S 16 | L 16 | M 16 | S 16 | M 16 | V 16 | S 16 | M 16 | F 16 | D 16 | M 16 | V 16 | L 16 |
| D 17 | M 17 | V 17 | D 17 | M 17 | D 17 | M 17 | V 17 | F 17 | L 17 | M 17 | S 17 | M 17 |
| L 18 | M 18 | S 18 | L 18 | J 18 | L 18 | J 18 | S 18 | M 18 | M 18 | D 18 | M 18 | V 18 |
| M 19 | J 19 | D 19 | M 19 | V 19 | M 19 | V 19 | D 19 | M 19 | M 19 | J 19 | J 19 | S 19 |
| M 20 | V 20 | L 20 | M 20 | S 20 | M 20 | S 20 | L 20 | Février | J 20 | S 20 | M 20 | V 20 |
| J 21 | S 21 | M 21 | J 21 | D 21 | M 21 | D 21 | M 21 | Février | V 21 | M 21 | M 21 | S 21 |
| V 22 | D 22 | M 22 | V 22 | L 22 | J 22 | L 22 | M 22 | Février | L 22 | L 22 | J 22 | D 22 |
| S 23 | L 23 | M 23 | S 23 | M 23 | S 23 | M 23 | J 23 | Février | D 23 | M 23 | V 23 | L 23 |
| D 24 | M 24 | V 24 | D 24 | M 24 | D 24 | M 24 | V 24 | Février | L 24 | M 24 | S 24 | M 24 |
| L 25 | F 25 | S 25 | L 25 | F 25 | D 25 | F 25 | S 25 | Février | M 25 | J 25 | D 25 | M 25 |
| M 26 | J 26 | D 26 | M 26 | V 26 | M 26 | F 26 | V 26 | Février | M 26 | V 26 | L 26 | J 26 |
| M 27 | V 27 | L 27 | M 27 | S 27 | M 27 | F 27 | L 27 | Février | S 27 | M 27 | M 27 | V 27 |
| J 28 | S 28 | M 28 | J 28 | D 28 | M 28 | F 28 | D 28 | Février | M 28 | D 28 | J 28 | S 28 |
| V 29 | D 29 | M 29 | V 29 | L 29 | J 29 | F 29 | L 29 | Février | M 29 | D 29 | M 29 | V 29 |
| S 30 | L 30 | J 30 | S 30 | M 30 | V 30 | F 30 | M 30 | Février | J 30 | M 30 | V 30 | S 30 |
| M 31 | M 31 | J 31 | D 31 | M 31 | D 31 | M 31 | F 31 | Février | M 31 | S 31 | V 31 | D 31 |
| 11 | 5 | 5 | 9 | 10 | 9 | 11 | 7 | 12 | 20 | 23 | 0 | 0 |
| 5 | 17 | 17 | 12 | 13 | 12 | 10 | 15 | 10 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Période en entreprise | | | | | | | | | | | | |
| Période à l'UIT | | | | | | | | | | | | |
| Volume horaire de la formation: 416 | | | | | | | | | | | | |
| 84 jours de formation à l'UIT | | | | | | | | | | | | |
| 174 jours en entreprise | | | | | | | | | | | | |
| 2 jours obligatoires en vision | | | | | | | | | | | | |
| 17 semaines de cours, 34 en entreprise | | | | | | | | | | | | |

Les moyens

- L'équipe pédagogique

Sur demande

Fiche RNCP

BUT - Techniques de Commercialisation : marketing et management du point de vente

N° de fiche : RNCP35356

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 6

Code(s) NSF :

- 312 : Commerce, vente
- 312n : Etudes de marchés et projets commerciaux
- 312p : Gestion des échanges commerciaux

Formacode(s) :

- 34566 : vente distribution
- 34554 : commerce
- 34588 : gestion point vente
- 34597 : marchandisage
- 34052 : marketing

Date d'échéance de l'enregistrement : 31-08-2026

CERTIFICATEURS

| Nom légal | SIRET | Nom commercial | Site internet |
|--|----------------|--------------------------|---|
| MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION | 11004401300040 | - | - |
| UNIV PARIS XIII PARIS-NORD VILLETANEUSE | 19931238000017 | IUT de Saint-Denis | https://iutsd.univ-paris13.fr/ |
| UNIVERSI AVIGNON ET DES PAYS DE VAUCLU | 19840685200204 | IUT d'Avignon | https://iut.univ-avignon.fr/ |
| UNIVERSITE AMIENS PICARDIE JULES VERNE | 19801344300017 | IUT de l'Oise | https://iut-oise.u-picardie.fr/ |
| UNIVERSITE AMIENS PICARDIE JULES VERNE | 19801344300017 | IUT d'Amiens | https://www.iut-amiens.fr/ |
| UNIVERSITE BREST BRETAGNE OCCIDENTALE | 19290346600014 | IUT de Quimper | https://www.univ-brest.fr/iut-quimper/ |
| UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE | 13002277500014 | IUT Clermont Auvergne | https://iut.uca.fr/ |
| UNIVERSITE D ARTOIS | 19624401600016 | IUT de Lens | http://www.iut-lens.univ-artois.fr/ |
| UNIVERSITE D EVRY VAL D ESSONNE | 19911975100014 | IUT d'Evry Val d'Essonne | http://www.iut-lens.univ-artois.fr/ |
| UNIVERSITE D'AIX MARSEILLE | 13001533200013 | IUT d'Aix-Marseille | https://iut.univ-amu.fr/ |
| UNIVERSITE DE BORDEAUX | 13001835100010 | IUT de Bordeaux | https://www.iut.u-bordeaux.fr |
| UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD | 19561718800600 | IUT de Bordeaux | https://www.iut.u-bordeaux.fr |

| | | | |
|--|----------------|--------------------------------------|---|
| UNIVERSITE DE CAEN NORMANDIE | 19141408500016 | IUT Grand Ouest Normandie | http://iut-grand-ouest-normandie.unicaen.fr/ |
| UNIVERSITE DE CORSE P PAOLI | 19202664900264 | IUT de Corse | https://iut.universita.corsica/ |
| UNIVERSITE DE LA REUNION | 19974478000016 | IUT de la Réunion | https://iut.univ-reunion.fr/ |
| UNIVERSITE DE LIMOGES | 19870669900321 | IUT du Limousin | https://www.iut.unilim.fr/ |
| UNIVERSITE DE LORRAINE | 13001550600012 | IUT Nancy- Charlemagne | https://iut-charlemagne.univ-lorraine.fr/ |
| UNIVERSITE DE LORRAINE | 13001550600012 | IUT de Metz | http://iut-metz.univ-lorraine.fr/ |
| UNIVERSITE DE MONTPELLIER | 13002054800017 | IUT de Béziers | https://www.iutbeziers.fr/ |
| UNIVERSITE DE PARIS | 13002573700011 | IUT de Paris - Rives de Seine | https://iutparis-seine.u-paris.fr/ |
| UNIVERSITE DE PERPIGNAN VIA DOMITIA | 19660437500010 | IUT de Perpignan | https://iut.univ-perp.fr/ |
| UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE | 19511296600799 | IUT de Troyes | https://www.iut-troyes.univ-reims.fr/ |
| UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE | 19511296600799 | IUT de Reims-Châlons- Charleville | https://www.iut-rcc.fr/ |
| UNIVERSITE DE RENNES I | 19350936100013 | IUT de Saint-Brieuc | https://iut-stbrieuc.univ-rennes1.fr |
| UNIVERSITE DE ROUEN NORMANDIE | 19761904200017 | IUT de Rouen | http://iutrouen.univ-rouen.fr/ |
| UNIVERSITE DE TOULON | 19830766200017 | IUT de Toulon | https://iut.univ-tln.fr/ |
| UNIVERSITE DE TOURS | 19370800500478 | IUT de Tours | https://iut.univ-tours.fr/ |
| UNIVERSITE DES ANTILLES | 19971585500011 | IUT de la Martinique | http://www.univ-antilles.fr/ |
| UNIVERSITE DU LITTORAL COTE D OPALE | 19594403800205 | IUT du Littoral Côte d'Opale | http://www.iut.univ-littoral.fr/ |
| UNIVERSITE DU MANS | 19720916600226 | IUT de Laval | http://iut-laval.univ-lemans.fr/ |
| UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE | 19421095100456 | IUT de Saint-Etienne | https://www.iut.univ-st-etienne.fr |
| UNIVERSITE LE HAVRE NORMANDIE | 19762762300121 | IUT Le Havre | https://www-iut.univ-lehavre.fr/ |
| UNIVERSITE PAUL SABATIER TOULOUSE III | 19311384200010 | IUT Paul Sabatier | https://iut.univ-tlse3.fr/ |
| UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE | 19941111700013 | IUT de Sénart/Fontainebleau | https://www.iut.u-pec.fr/ |
| UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE | 19941111700013 | IUT de Créteil-Vitry | https://iut.u-pec.fr/ |
| UNIVERSITE PARIS-SACLAY | 13002602400054 | IUT de Sceaux | https://www.iut-sceaux.universite-paris-saclay.fr/ |
| UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE | 19781944400013 | IUT de Mantes en Yvelines | https://www.iut-mantes.uvsq.fr/ |
| UNIVERSITE DE STRASBOURG | 13000545700010 | IUT Robert Schuman | https://iutrs.unistra.fr |
| UNIVERSITE DE LILLE | 13002975400012 | IUT C - Roubaix | http://iut-c.univ-lille.fr/ |
| NANTES UNIVERSITE | 13002974700016 | IUT de Saint-Nazaire | https://iut-sn.univ-nantes.fr/ |

RESUME DE LA CERTIFICATION

Objectifs et contexte de la certification :

Le titulaire du Bachelor Universitaire de Techniques de Commercialisation intervient dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication. Il est polyvalent, autonome et évolutif.

Le titulaire du BUT Techniques de commercialisation marketing et management du point de vente est un spécialiste de la gestion commerciale qu'il exerce au sein de tout type de commerce.

Activités visées :

Conduite des actions marketing :

- en situation de développement d'un produit
- en situation de développement d'un service
- en situation de développement d'une activité non marchande

Vente d'une offre commerciale :

- en situation de vente en B to C
- en situation de vente en B to B

Communication de l'offre commerciale :

- en situation de communication de l'offre en tant qu'annonceur
- en situation de communication de l'offre en tant qu'agence de communication

Management d'une équipe commerciale sur un espace de vente:

- en situation de commerce intégré -en situation de commerce indépendant
- en situation de distribution de services -en situation de produits

Pilotage d'un espace de vente :

- en situation de commerce intégré
- en situation de commerce indépendant
- en situation de déploiement de l'activité d'un rayon ou d'un corner
- en situation de déploiement de l'activité d'un magasin

Compétences attestées :

Conduire des actions marketing :

- en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers
- en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché
- en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur
- en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise
- en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents
- en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique

Vendre une offre commerciale :

- en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique.
- en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation
- en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation -en prospectant à l'aide d'outils adaptés
- en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale

Communiquer sur l'offre commerciale :

- en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix
- en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation
- en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs
- en respectant la réglementation en vigueur.

Manager une équipe commerciale sur un espace de vente :

- en veillant à l'atteinte des objectifs commerciaux par l'équipe
- en animant l'équipe commerciale par la valorisation des compétences
- en favorisant l'adhésion à la culture d'entreprise par la transmission des valeurs et des pratiques de l'organisation

Piloter un espace de vente :

- en appréhendant l'environnement commercial pour en dégager les spécificités
- en pilotant la relation avec les fournisseurs et le réseau dans le respect des directives et des accords
- en développant l'attractivité commerciale de l'espace de vente pour optimiser les indicateurs commerciaux
- en enrichissant l'expérience client par la mesure de la satisfaction client.

Compétences transversales :**Se servir du numérique :**

- en utilisant les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

Exploiter les données à des fins d'analyse :

- en identifiant, sélectionnant et analysant avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- en analysant et synthétisant des données en vue de leur exploitation -en développant une argumentation avec esprit critique.

S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral :

- en se servant aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- en communiquant par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, en français et dans au moins une langue étrangère.

Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle :

- en situant son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
- en respectant les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- en travaillant en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.
- en analysant ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Se positionner vis à vis d'un champ professionnel :

- en identifiant et situant les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis et la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- en caractérisant et valorisant son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
- en identifiant le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs

Modalités d'évaluation :

Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques, exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé, mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).

BLOCS DE COMPETENCES

| N° et intitulé du bloc | Liste de compétences | Modalités d'évaluation |
|---|---|--|
| RNCP35356BC01 Conduire les actions marketing | <ul style="list-style-type: none"> -Analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence) -Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement simple -Choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché -Concevoir une offre cohérente et éthique en termes de produits, de prix, de distribution et de Communication -Diagnostiquer l'environnement en appréhendant les enjeux sociaux et écologiques -Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement complexe -Mettre en place une stratégie marketing dans un environnement complexe -Concevoir un mix étendu pour une offre complexe -Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement -Elaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne) -Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur -Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre | Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet) |

| | | |
|---|---|--|
| <p>RNCP35356BC02</p> <p>Vendre une offre commerciale</p> | <ul style="list-style-type: none"> -Préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins -Concevoir un argumentaire de vente qui permette de proposer une solution adaptée aux besoins du client -Concevoir des OAV efficaces -Evaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs -Recourir aux techniques adaptées à la démarche de prospection -Recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels -Convaincre en exprimant avec empathie l'offre en termes d'avantages personnalisés -Négocier le prix : défendre, valoriser l'offre en percevant les stratégies d'achat -Maîtriser les éléments juridiques et comptables de l'offre -Utiliser les OAV (feuille de calcul, supports d'argumentation...) à bon escient pour convaincre -Organiser le suivi de ses résultats pour gagner en performance au sein de l'équipe commerciale -Prendre en compte les enjeux de la fonction achat pour la performance économique de l'entreprise -Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel -Elaborer des outils de gestion et de calcul efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe -Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international, etc. | <p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet)</p> |
| <p>RNCP35356BC03</p> <p>Communiquer l'offre commerciale</p> | <ul style="list-style-type: none"> -Identifier les cibles et objectifs de communication en tenant compte de la cohérence du mix -Analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale (médias, hors médias, médias sociaux) -Elaborer des supports simples (Imprimé Sans Adresse, affiches, dossier de sponsoring, ...) -Analyser les indicateurs post campagne (impact, efficacité) -Elaborer une stratégie de communication adaptée au brief agence -Établir une stratégie de moyens en utilisant les indicateurs de choix des supports -Proposer un plan de com 360° en élaborant le supports et en veillant à leur efficacité -Mettre en œuvre une stratégie digitale : blog, réseaux sociaux, influenceurs, en mesurant leurs performances et en veillant à l'e réputation. | <p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé.</p> <p>-Mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet.</p> |

| | | |
|---|---|---|
| <p>RNCP35356BC04</p> <p>Manager une équipe commerciale sur un espace de vente</p> | <ul style="list-style-type: none"> -Analyser les indicateurs de performances commerciales -Communiquer sur les objectifs et les résultats efficacement et professionnellement -Planifier les missions de l'équipe en accord avec la stratégie de l'espace de vente -Fixer les objectifs en accord avec la méthode SMART -Fédérer les équipes autour de l'atteinte des objectifs -Sélectionner des collaborateurs en considérant les besoins de l'équipe -Intégrer des collaborateurs à l'équipe -Valoriser les compétences des membres de l'équipe | <p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet)</p> |
| <p>RNCP35356BC05</p> <p>Piloter un espace de vente</p> | <ul style="list-style-type: none"> -Analyser le secteur et l'environnement concurrentiel -S'approprier la chaîne d'approvisionnement de l'espace de vente Agencer l'offre sur l'espace de vente en utilisant les techniques de merchandising, en particulier la théâtralisation -Personnaliser la relation client en appliquant les principes de base de la GRC Gérer la diversité des points de contacts avec le client -Comprendre les enjeux de la distribution et les évolutions du secteur Elaborer une stratégie commerciale en cohérence avec l'environnement concurrentiel -Gérer la relation avec les fournisseurs ou le réseau Implanter un plan de merchandising, défini par le réseau ou par l'équipe de vente -Optimiser les outils de GRC -Optimiser le parcours client dans une perspective omnicanale par l'intégration des différents points de contact | <p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet)</p> |
| <p>RNCP35356BC06</p> <p>Usages numériques</p> | <ul style="list-style-type: none"> -Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe. | <p>Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises</p> |
| <p>RNCP35356BC07</p> <p>Exploitation des données à des fins d'analyse</p> | <ul style="list-style-type: none"> -Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation. -Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation. - Développer une argumentation avec esprit critique. | <p>Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises</p> |

| | | |
|--|--|--|
| RNCP35356BC08 Expression et communication écrites et orales | -Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française. - Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère. | Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises |
| RNCP35356BC09 Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle | -Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives -Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale. -Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet -Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique | Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises |
| RNCP35356BC10 Positionnement vis à vis d'un champ professionnel | -Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis et la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder -Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte -Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs. | Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises |

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

L'intégralité de la certification s'obtient par la validation de tous les blocs de compétences.

SECTEUR D'ACTIVITE ET TYPE D'EMPLOI

Secteurs d'activités :

Le titulaire d'un BUT Techniques de Commercialisation marketing et management du point de vente exerce son activité dans des points de vente de taille et d'activité différentes. Ces activités incluent le commerce de détail, le commerce en ligne, la grande distribution et la distribution spécialisée.

D : Commerce, vente et grande distribution

M : Support à l'entreprise

Type d'emplois accessibles :

Débutant :

- Assistant manager,
- Merchandiser,
- Animateur de ventes,
- Manager de rayon

Après 3 ans :

- Chef de rayon,
- Manager de point de vente,
- Responsable de point de vente,
- Chef de secteur,
- Responsable drive
- Responsable merchandising

Code(s) ROME :

- D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1406 - Management en force de vente
- M1705 - Marketing
- E1103 - Communication

Références juridiques des réglementations d'activité :**VOIES D'ACCES****Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :****Validité des composantes acquises :**

| Voie d'accès à la certification | Oui | Non | Composition des jurys |
|--|-----|-----|--|
| Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant | X | | Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation. |
| Après un parcours de formation continue | X | | Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation. |
| En contrat de professionnalisation | X | | Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation. |
| Par candidature individuelle | | X | - |
| Par expérience | X | | Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 613-4 du code de l'éducation. |
| En contrat d'apprentissage | X | | Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation. |

| | Oui | Non |
|---|-----|-----|
| Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie | X | |
| Inscrite au cadre de la Polynésie française | X | |

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Oui

Certifications professionnelles, certifications ou habilitations en équivalence au niveau européen ou international :

Certifications professionnelles enregistrées au RNCP en équivalence :

| N° de la fiche | Intitulé de la certification professionnelle reconnue en équivalence | Nature de l'équivalence (totale, partielle) |
|--------------------------|--|---|
| RNCP2927 | DUT Techniques de commercialisation | Partielle |

Liens avec des certifications et habilitations enregistrées au Répertoire spécifique :

BASE LEGALE

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

| Date du JO / BO | Référence au JO / BO |
|-----------------|---|
| 12-12-2019 | Arrêté du 6 décembre 2019 portant réforme de la licence professionnelle |

| | |
|-------------------------------------|------------|
| Date d'effet de la certification | 01-09-2021 |
| Date d'échéance de l'enregistrement | 31-08-2026 |

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Statistiques :

Lien internet vers le descriptif de la certification :

Le certificateur n'habilite aucun organisme préparant à la certification

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

[Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation](#)