

Licence professionnelle "Bachelor universitaire de technologie"

# **TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**

[Arrêté du 15/04/2022 - BO spécial n°4 du 26 mai 2022](#)

2e et 3e année - Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

### Semestre 3

Contexte	Activités / Cours	Volume horaire total	dont TP	Adaptation locale (Ressources ou SAÉ)	TP adaptation locale	Type de compétence (voir détails des compétences)						
Situation d'apprentissage et d'évaluation (SAÉ)	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	100h (adaptation locale)		25h	35h	1	2	3				
	Démarche de création d'entreprise en contexte digital					1	2.1 ; 2.2 ; 2.3 ; 2.4	3.2 ; 3.3 ; 3.4	4	5		
	Analyse d'une activité digitale							4	5.1 ; 5.2 ; 5.3			
	Démarche Portfolio					1	2	3	4	5		
Ressources	Marketing mix 2	18h						1.3 ; 1.4				
	Entretien de vente	18h	10h						2 (sauf 2.6)			
	Principes de la communication digitale	18h								3.1 ; 3.4		
	Études marketing 3	13h	6h					1.1 ; 1.2 ; 1.3				
	Environnement économique international	13h						1.2 ; 1.3			4.4	5.2
	Droit des activités commerciales 1	13h						1.3	2.3	3.1 ; 3.2 ; 3.4	4.2 ; 4.4	
	Techniques quantitatives et représentations 3	13h	5h					1.2 ; 1.4	2.5 ; 2.6	3.2		5.1
	Tableau de bord commercial	13h	4h					1.4	2.3 ; 2.5	3.3	4.1	5.1 ; 5.3 ; 5.4
	Psychologie sociale du travail	12h						1.1 ; 1.3				
	Ressources et culture numérique 3	18h	6h					1.2	2.4 ; 2.5	3.3 ; 3.4	4.1 ; 4.2 ; 4.4	5.5 ; 5.6
	Stratégie de marketing digital	13h	4h								4	
	Créativité et innovation	13h	4h									5.5 ; 5.6
	Langue A Anglais appliqué commerce 3	15h	8h			1	2 (sauf 2.3)	3	4.2 ; 4.3	5.2 ; 5.6		
	Langue B appliquée au commerce 3	15h	8h			1	2 (sauf 2.3)	3				
	Expression, communication et culture 3	15h	6h			1.1 ; 1.2 ; 1.3	2.1 ; 2.2 ; 2.4	3.1 ; 3.3 ; 3.4	4.2 ; 4.3	5.2 ; 5.6		
Projet personnel et professionnel 3	10h				1	2	3	4	5			

## Compétences de niveau 2

		Détail des compétences	Niveau de compétence acquis
Compétence 1 MARKETING	1 - Conduire les actions marketing	1.1 - Diagnostiquer l'environnement en appréhendant les enjeux sociaux et écologiques	Niveau 2 : pour construire une offre commerciale complexe ou innovante
		1.2 - Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement complexe	
		1.3 - Mettre en place une stratégie marketing dans un environnement complexe	
		1.4 - Concevoir un mix étendu pour une offre complexe	
Compétence 2 VENTE	2 - Vendre une offre commerciale	2.1 - Convaincre en exprimant avec empathie l'offre en termes d'avantages personnalisés	Niveau 2 : pour mener un entretien de vente simple
		2.2 - Négocier le prix : défendre, valoriser l'offre en percevant les stratégies d'achat	
		2.3 - Maîtriser les éléments juridiques et comptables de l'offre	
		2.4 - Utiliser les OAV (feuille de calcul, supports d'argumentation...) à bon escient pour convaincre	
		2.5 - Organiser le suivi de ses résultats pour gagner en performance au sein de l'équipe commerciale	
		2.6 - Prendre en compte les enjeux de la fonction achat pour la performance économique de l'entreprise	
Compétence 3 COMMUNICATION COMMERCIALE	3 - Communiquer l'offre commerciale	3.1 - Élaborer une stratégie de communication adapté au brief agence	Niveau 2 : pour élaborer un plan de communication
		3.2 - Établir une stratégie de moyens en utilisant les indicateurs de choix des supports	
		3.3 - Proposer un plan de com 360° en élaborant les supports et en veillant à leur efficacité	
		3.4 - Mettre en œuvre une stratégie digitale : blog, réseaux sociaux, influenceurs, en mesurant leurs performances et en veillant à l'e-réputation	
Compétence 4 MARKETING DIGITAL	4 - Gérer les activités digitales	4.1 - Mobiliser les indicateurs de performance en fonction du volume et de la variété des données	Niveau 1 (2e année) : pour participer activement au projet digital
		4.2 - Identifier les spécificités du marketing digital	
		4.3 - Utiliser un cahier des charges e-business	
		4.4 - Intégrer les spécificités du e-business	
		4.5 - Respecter le processus logistique	
Compétence 5 E- BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	5 - Développer un projet e-business	5.1 - Concevoir un modèle d'affaires simplifié	Niveau 1 (2e année) : pour construire un projet e-business en tant que partie prenante
		5.2 - Analyser de façon pertinente la situation marché-entreprise grâce aux outils de diagnostic stratégique	
		5.3 - Analyser la situation financière d'une entreprise à partir des éléments de la comptabilité générale	
		5.4 - Identifier les éléments pertinents nécessaires à la réalisation du projet	
		5.5 - Utiliser les techniques de créativité individuelle et collective	
		5.6 - Contribuer à l'enrichissement d'un projet collectif	

## Semestre 4

Contexte	Activités / Cours	Volume horaire total	dont TP	Adaptation locale (Ressources ou SAÉ)	TP adaptation locale	Compétences acquises en fin de S4 pour le parcours (voir détails des compétences)					
						1	2	3	4	5	
Situation d'apprentissage et d'évaluation (SAÉ)	Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	75h (adaptation locale)		15h	35h	1	2	3			
	Pilotage commercial d'une organisation					1	2	3			
	Création de site web								4	5	
	Stage 2e année (8 à 12 semaines)					1	2	3	4	5	
	Démarche Portfolio					1	2	3	4	5	
Ressources	Stratégie marketing	12h				1.1 ; 1.2 ; 1.3					
	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	13h	8h				2 (sauf 2.3)				
	Conception d'une campagne de communication	13h						3.1 ; 3.2 ; 3.3			
	Droit du travail	8h					1;1	2.5			5.4
	Conduite de projet digital	15h							4.1 ; 4.2 ; 4.3 ; 4.4		
	Stratégie e-commerce	15h	6h						4		
	Business model 1	15h	4h								5.1 ; 5.2 ; 5.3 ; 5.4
	Langue A Anglais appliqué au commerce 4	13h	8h				1	2 (sauf 2.3)	3	4.2	5.6
	Langue B appliquée au commerce 4	13h	8h				1	2 (sauf 2.3)	3	4.2	5.6
	Expression, communication et culture 4	13h	6h				1.1 ; 1.2 ; 1.3	2.1 ; 2.2 ; 2.4	3.1 ; 3.3 ; 3.4	4.2 ; 4.3	5.1 ; 5.6
	Projet personnel et professionnel 4	5h			1	2	3	4	5		

## Compétences de niveau 2

		Détail des compétences	Niveau de compétence acquis
Compétence 1 MARKETING	1 - Conduire les actions marketing	1.1 - Diagnostiquer l'environnement en appréhendant les enjeux sociaux et écologiques	Niveau 2 : pour construire une offre commerciale complexe ou innovante
		1.2 - Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement complexe	
		1.3 - Mettre en place une stratégie marketing dans un environnement complexe	
		1.4 - Concevoir un mix étendu pour une offre complexe	
Compétence 2 VENTE	2 - Vendre une offre commerciale	2.1 - Convaincre en exprimant avec empathie l'offre en termes d'avantages personnalisés	Niveau 2 : pour mener un entretien de vente simple
		2.2 - Négocier le prix : défendre, valoriser l'offre en percevant les stratégies d'achat	
		2.3 - Maîtriser les éléments juridiques et comptables de l'offre	
		2.4 - Utiliser les OAV (feuille de calcul, supports d'argumentation...) à bon escient pour convaincre	
		2.5 - Organiser le suivi de ses résultats pour gagner en performance au sein de l'équipe commerciale	
		2.6 - Prendre en compte les enjeux de la fonction achat pour la performance économique de l'entreprise	
Compétence 3 COMMUNICATION COMMERCIALE	3 - Communiquer l'offre commerciale	3.1 - Élaborer une stratégie de communication adapté au brief agence	Niveau 2 : pour élaborer un plan de communication
		3.2 - Établir une stratégie de moyens en utilisant les indicateurs de choix des supports	
		3.3 - Proposer un plan de com 360° en élaborant les supports et en veillant à leur efficacité	
		3.4 - Mettre en œuvre une stratégie digitale : blog, réseaux sociaux, influenceurs, en mesurant leurs performances et en veillant à l'e-réputation	
Compétence 4 MARKETING DIGITAL	4 - Gérer les activités digitales	4.1 - Mobiliser les indicateurs de performance en fonction du volume et de la variété des données	Niveau 1 (2e année) : pour participer activement au projet digital
		4.3 - Utiliser un cahier des charges e-business	
		4.4 - Intégrer les spécificités du e-business	
		4.5 - Respecter le processus logistique	
Compétence 5 E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	5 - Développer un projet e-business	5.1 - Concevoir un modèle d'affaires simplifié	Niveau 1 (2e année) : pour construire un projet e-business en tant que partie prenante
		5.2 - Analyser de façon pertinente la situation marché-entreprise grâce aux outils de diagnostic stratégique	
		5.3 - Analyser la situation financière d'une entreprise à partir des éléments de la comptabilité générale	
		5.4 - Identifier les éléments pertinents nécessaires à la réalisation du projet	
		5.5 - Utiliser les techniques de créativité individuelle et collective	
		5.6 - Contribuer à l'enrichissement d'un projet collectif	

## Semestre 5

Contexte	Activités / Cours	Volume horaire total	dont TP	Adaptation locale (Ressources ou SAÉ)	TP adaptation locale	Type de compétence (voir détails des compétences)				
						1	2	4	5	
Situation d'apprentissage et d'évaluation (SAÉ)	Développement de projet digital	100h (adaptation locale)		35h	15h	1	2	4	5	
	Démarche Portfolio					1	2	4	5	
Ressources	Stratégie d'entreprise 1	16h				1.1 ; 1.3				
	Négocier dans des contextes spécifiques 1	18h	12h				2.2 ; 2.3			
	Financement et régulation de l'économie	13h				1.1 ; 1.2 ; 1.4			5.1	
	Droit des activités commerciales 2	13h				1.2 ; 1.4	2.2		5.1	
	Analyse financière	13h	4h			1.3	2.3		5.1 ; 5.3	
	Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat	13h	6h					4.1 ; 4.2	5.2 ; 5.3 ; 5.4	
	Management de la créativité et de l'innovation	15h	6h						5.1 ; 5.5 ; 5.6	
	Référencement	16h	8h					4		
	Stratégie sociale média et e-CRM	15h	6h					4		
	Business model 2	16h							5 (sauf 5.5)	
	Stratégie de contenu et rédaction web	15h	6h					4		
	Logistique et supply chain	15h						4	5.1 ; 5.2 ; 5.4	
	Langue A Anglais appliqué au commerce 5	13h	8h				1.3 ; 1.4	2.1 ; 2.3	4.2	5.6
	Langue B appliquée au commerce 5	13h	8h				1.3 ; 1.4	2.1 ; 2.3	4.2	5.6
	Expression, communication et culture 5	18h	8h				1.1 ; 1.2 ; 1.4	2.3	4.2 ; 4.3	
Projet personnel et professionnel 5	8h					1	2	4	5	

### Compétences de niveau 3

		Détail des compétences	Niveau de compétence acquis
Compétence 1 MARKETING	1 - Conduire les actions marketing	1.1 - Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement	Niveau 3 : pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité
		1.2 - Élaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne)	
		1.3 - Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur	
		1.4 - Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre	
Compétence 2 VENTE	2 - Vendre une offre commerciale	2.1 - Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel	Niveau 3 : pour mener une vente complexe
		2.2 - Élaborer des outils de gestion et de calculs efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe	
		2.3 - Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international, etc.	
Compétence 4 MARKETING DIGITAL	4 - Gérer une activité digitale	4.1 - Exploiter les données de masse en mobilisant les bons outils de traitement de l'information	Niveau 2 (3e année) : pour développer le projet digital en tant qu'initiateur
		4.2 - Mettre en œuvre des spécificités du marketing digital	
		4.3 - Élaborer un cahier des charges e-business	
		4.4 - S'appuyer sur les indicateurs de performance pour améliorer la relation client	
		4.5 - Proposer des solutions adaptées aux spécificités de la chaîne logistique du e-commerce	
Compétence 5 E- BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	5 - Développer un projet e-business	5.1 - Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités	Niveau 2 (3e année) : Améliorer les outils de la performance
		5.2 - Faire des préconisations Grâce aux outils du diagnostic stratégique	
		5.3 - Élaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model	
		5.4 - Contrôler la conformité de la pertinence du modèle	
		5.5 - Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées	
		5.6 - Développer un projet de façon proactive	

### Semestres 6

Contexte	Activités / Cours	Volume horaire total	dont TP	Adaptation locale (Ressources ou SAÉ)	TP adaptation locale	Type de compétence (voir détails des compétences)			
Situation d'apprentissage et d'évaluation (SAÉ)	Stage 3e année (12 à 16 semaines)	40h		10h	5h	1	2	4	5
	Démarche Portfolio	(adaptation locale)				1	2	4	5
Ressources	Stratégie d'entreprise 2	15h				1.1 ; 1.2 ; 1.4			
	Négocier dans des contextes spécifiques 2	14h	10h				2		
	Trafic management - analyse d'audience	16h	7h					4	
	Formalisation et sécurisation d'un business model	10							5.1 ; 5.4



### Compétences de niveau 3

		Détail des compétences	Niveau de compétence acquis
Compétence 1 MARKETING	1 - Conduire les actions marketing	1.1 - Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement	Niveau 3 : pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité
		1.2 - Élaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne)	
		1.3 - Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur	
		1.4 - Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre	
Compétence 2 VENTE	2 - Vendre une offre commerciale	2.1 - Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel	Niveau 3 : pour mener une vente complexe
		2.2 - Élaborer des outils de gestion et de calculs efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe	
		2.3 - Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international, etc.	
Compétence 4 MARKETING DIGITAL	4 - Gérer une activité digitale	4.1 - Exploiter les données de masse en mobilisant les bons outils de traitement de l'information	Niveau 2 (3e année) : pour développer le projet digital en tant qu'initiateur
		4.2 - Mettre en œuvre des spécificités du marketing digital	
		4.3 - Élaborer un cahier des charges e-business	
		4.4 - S'appuyer sur les indicateurs de performance pour améliorer la relation client	
		4.5 - Proposer des solutions adaptées aux spécificités de la chaîne logistique du e-commerce	
Compétence 5 E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	5 - Développer un projet e-business	5.1 - Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités	Niveau 2 (3e année) : Améliorer les outils de la performance
		5.2 - Faire des préconisations Grâce aux outils du diagnostic stratégique	
		5.3 - Élaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model	
		5.4 - Contrôler la conformité de la pertinence du modèle	
		5.5 - Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées	
		5.6 - Développer un projet de façon proactive	

# De la formation à la vie professionnelle

Les 3 parcours du BUT proposés par le département Techniques de Commercialisation de l'IUT2 Grenoble permettent de **développer les compétences professionnelles** attendues dans le domaine du commerce.

	<i>Parcours</i> <b>Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat</b>	<i>Parcours</i> <b>Business International : Achat et Vente</b>	<i>Parcours</i> <b>Business Développement et Management de la Relation Client</b>
 <b>Je suis formé(e) pour</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gérer une activité digitale</li> <li>• Développer un projet e-business</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formuler une stratégie de commerce à l'international</li> <li>• Piloter les opérations à l'international</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation</li> <li>• Manager la relation client</li> </ul>
 <b>J'assure des fonctions de*</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assistant-e marketing digital</li> <li>• E-merchandiseur-se</li> <li>• Community manager</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseiller-ère commercial-e import-export</li> <li>• Chargé-e de prospection</li> <li>• Assistant-e achat/ logistique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseiller-ère clientèle</li> <li>• Gestionnaire de portefeuille client</li> <li>• Technico-commercial-e</li> </ul>
 <b>J'évolue vers*</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable de service • Chef-fe de projet • Chargé-e de mission</li> </ul>		





