Université Paris Cité

B.U.T. Techniques de commercialisation

DROIT, ECONOMIE, GESTION

Présentation

Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) Techniques de Commercialisation forme les étudiants aux techniques de gestion commerciale, les rendant aptes à occuper des postes évolutifs dans les domaines de la fonction commerciale. Il permet à l'étudiant d'acquérir l'ensemble des compétences indispensables pour s'orienter ensuite vers les métiers du commerce et du marketing, dans des secteurs variés : industrie, entreprises de service ou distribution. Il accompagne les étudiants dans un véritable parcours professionnalisant en favorisant les contacts avec les milieux professionnels et en développant leurs prises d'initiative.

L'IUT de Paris - Rives de Seine propose dès la 2ème année du B.U.T. TC **quatre parcours** :

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- International business : achat et vente
- Marketing et management du point de vente
- Business développement et management de la relation client

OBJECTIFS

Les objectifs du B.U.T. Techniques de Commercialisation se différencient en fonction du parcours.

Le **Parcours "Marketing digital, e-business et entrepreneuriat"** vise a# former les e#tudiants aux activite#s commerciales digitales des organisations en de#veloppant leurs compe#tences dans le pilotage et la gestion de ces activite#s d'une part [Ge#rer une activite# digitale], et dans le de#veloppement de projet commercial digital pouvant mener a# la cre#ation d'une start-up [De#velopper un projet e-business] d'autre part. Ce parcours permet de proposer un marketing inte#grant efficacement les compe#tences digitales.

Le **Parcours "International business : achat et vente"** vise a# former les e#tudiants au marketing et commerce a# l'international en de#veloppant leurs compe#tences strate#giques [e#valuation de l'environnement international et se#lection des marche#s les plus adapte#s a# son internationalisation], et leurs compe#tences ope#rationnelles [achats et ne#gociations en vue d'une internationalisation de l'entreprise et adaptation de son offre aux marche#s e#trangers] dans un contexte international.

Le **Parcours "Marketing et management du point de vente"** vise a# former les e#tudiants au management de l'espace de vente en axant la formation sur les deux dimensions majeures de l'activite# : la fonction d'animation d'e#quipe d'une part [Manager une e#quipe commerciale sur un espace de vente], et de pilotage de l'espace de vente d'autre part [Piloter un espace de vente].

Le **Parcours "Business développement et management de la relation client"** vise a# former les e#tudiants au de#veloppement de l'activite# commerciale tout en veillant a# la satisfaction client pour ba#tir une relation durable. Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permettra e#galement de former les e#tudiants a# des spe#cificite#s sectorielles : banque, immobilier, marche#s industriels, informatique, etc.

COMPÉTENCES VISÉES

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation permet l'acquisition de compétences communes à l'ensemble des parcours et de compétences spécifiques à chaque parcours.

Compétences communes aux 4 parcours :

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

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

Compétences du Parcours "Marketing digital, e-business et entrepreneuriat"

- Gérer une activité digitale et développer un projet e-business

Compétences du Parcours "International business : achat et vente"

- Formuler une stratégie de commerce à l'international et piloter les opérations à l'international

Compétences du Parcours "Marketing et management du point de vente"

- Manager une équipe commerciale sur un espace de vente et piloter un espace de vente

Compétences du Parcours "Business développement et management de la relation client"

- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation et manager la relation client

Programme

ORGANISATION

D'une durée de trois années, le B.U.T. TC peut être préparé en formation initiale classique ou dans le cadre de l'alternance (dès la 1ère année).

Sur l'ensemble du cursus et selon un programme national, sont proposées 1800 heures d'enseignements, 600 heures de projets tutorés et de 22 à 26 semaines de stages (8 à 12 semaines sur les 4 premiers semestres et 12 à 16).

La caractéristique fondamentale de l'enseignement en IUT est d'associer les ressources de l'université à celles du milieu socio-professionnel. l'équipe pédagogique est composée d'enseignants universitaires et d'intervenants professionnels. Chaque étudiant.e bénéficie d'un encadrement important et d'un suivi individualisé. L'acquisition des compétences et des connaissances se fait au travers de cours magistraux, de travaux dirigés, de TP, de travaux de groupe et de mises en situation professionnelle. Leur évaluation se fait par contrôle continu.

Admission

Le B.U.T. Techniques de commercialisation est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat quelle qu'en soit la filière (générale ou technologique) et à tout étudiant en réorientation.

LES CLEFS DE LA RÉUSSITE

Les prérequis correspondent aux attendus nationaux et locaux publiés et disponibles sur la plateforme Paroursup (https://www.parcoursup.fr/).

Et après ?

POURSUITE D'ÉTUDES

Le Bachelor Universitaire de Technologie TC a une finalité de professionnalisation. Permettant une insertion professionnelle immédiate, il offre aussi la possibilité aux étudiant.e.s qui le souhaitent de poursuivre des études en Masters d'économie-gestion, marketing, commerce, communication, en IAE ou écoles de commerce.

PASSERELLE

L'étudiant est accompagné tout au long de sa formation dans l'élaboration de son projet personnel et professionnel.

Il va ainsi réfléchir aux différents métiers envisageables après le B.U.T., rencontrer des professionnels exerçant ces différents métiers, et s'intéresser aux perspectives de poursuite d'études.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Si l'étudiant s'aperçoit que cette formation ne lui correspond pas, il peut se réorienter dans d'autres formations universitaires (licence, DU PAREO…), voire des BTS.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Après le Bachelor Universitaire de Technologie TC, les étudiant.e.s peuvent accéder en fonction de leur parcours :

- aux métiers du marketing digital et du e-business et à la création de startup commerciale digitale,
- aux métiers du commerce international,
- aux métiers de la distribution (retail manager, manager de rayon, gestionnaire de point de vente...),
- aux métiers du développement commerciale et du management de la relation client (chargé d'affaires, gestionnaire de portefeuille clients...).

Contacts

Contact administratif

Secrétariat pédagogique du département TC
01 76 53 48 82 / 83 / 84
secretariat-tc.iutparis-seine@u-paris.fr

Chef du département

Laurice Alexandre

En bref

Public(s) cible(s)

- Apprenti - Alternant
- Étudiant

Validation des Acquis de l'Expérience

Oui

Langue(s) des enseignements

- Français
- Anglais

Lieu de formation

Site Mirabeau

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Programme

ORGANISATION

D'une durée de trois années, le B.U.T. TC peut être préparé en formation initiale classique ou dans le cadre de l'alternance (dès la 1ère année).

Sur l'ensemble du cursus et selon un programme national, sont proposées 1800 heures d'enseignements, 600 heures de projets tutorés et de 22 à 26 semaines de stages (8 à 12 semaines sur les 4 premiers semestres et 12 à 16).

La caractéristique fondamentale de l'enseignement en IUT est d'associer les ressources de l'université à celles du milieu socio-professionnel. l'équipe pédagogique est composée d'enseignants universitaires et d'intervenants professionnels. Chaque étudiant.e bénéficie d'un encadrement important et d'un suivi individualisé. L'acquisition des compétences et des connaissances se fait au travers de cours magistraux, de travaux dirigés, de TP, de travaux de groupe et de mises en situation professionnelle. Leur évaluation se fait par contrôle continu.

B.U.T. 1 Techniques de commercialisation

S1 B1 Techniques de commercialisaton

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 1.1. Conduire les actions marketing	Unité d'enseignement				11 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Matière				
Etudes marketing - 1	Matière				
Environnement économique de l'entreprise	Matière				
Environnement juridique de l'entreprise	Matière				
Techniques quantitatives et représentations - 1	Matière				
Eléments financiers de l'entreprise	Matière				
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Matière				
Initiation à la conduite de projet	Matière				
Langue A Anglais du commerce - 1	Matière				
Langue B du commerce - 1	Matière				
Ressources et culture numériques - 1	Matière				
Expression, communication et culture - 1	Matière				
Projet personnel professionnel - 1	Matière				
UE 1.2. Vendre une offre commerciale	Unité d'enseignement				11 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Vente : démarche de prospection	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Fondamentaux de la vente	Matière				
Techniques quantitatives et représentations	Matière				
Eléments financiers de l’entreprise	Matière				
Initiation à la conduite de projet	Matière				
Langue A Anglais du commerce	Matière				
Langue B du commerce	Matière				
Ressources et culture numériques	Matière				
Expression, communication et culture	Matière				
Projet personnel professionnel	Matière				
UE 1.3. Communiquer l'offre commerciale	Unité d'enseignement				8 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Communication commerciale : création d'un support "print"	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Matière				
Fondamentaux de la communication commerciale	Matière				
Etudes marketing	Matière				
Environnement juridique de l’entreprise	Matière				
Techniques quantitatives et représentations	Matière				
Initiation à la conduite de projet	Matière				
Langue A Anglais du commerce	Matière				
Langue B du commerce	Matière				
Ressources et culture numériques	Matière				
Expression, communication et culture	Matière				
Projet personnel professionnel	Matière				

S2 B1 Techniques de commercialisaton

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 2.1. Conduire les actions marketing	Unité d'enseignement				11 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Marketing : marketing mix	Matière				
Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière				
Stage S2	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Marketing mix	Matière				
Etudes marketing	Matière				
Relations contractuelles commerciales	Matière				
Techniques quantitatives et représentations - 2	Matière				
Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière				

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Canaux de commercialisation et de distribution	Matière	
Gestion et conduite de projet	Matière	
Langue A Anglais du commerce - 2	Matière	
Langue B du commerce - 2	Matière	
Ressources e tculture numériques - 2	Matière	
Expression, communication et culture - 2	Matière	
Projet personnel professionnel - 2	Matière	
UE 2.2. Vendre une offre commerciale	Unité d'enseignement	11 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	Matière	
Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière	
Stage S2	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Prospection et négociation	Matière	
Relations contractuelles commerciales	Matière	
Techniques quantitatives et représentations	Matière	
Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière	
Psychologie sociale	Matière	
Gestion et conduite de projet	Matière	
Langue A Anglais du commerce	Matière	
Langue B du commerce	Matière	
Ressources e tculture numériques	Matière	
Expression, communication et culture	Matière	
Projet personnel professionnel - 2	Matière	
UE 2.3. Communiquer l'offre commerciale	Unité d'enseignement	8 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	Matière	
Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière	
Stage S2	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Moyens de la communication commerciale	Matière	
Relations contractuelles commerciales	Matière	
Techniques quantitatives et représentations	Matière	
Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière	
Psychologie sociale	Matière	
Gestion et conduite de projet	Matière	
Langue A Anglais du commerce	Matière	
Langue B du commerce	Matière	
Ressources e tculture numériques	Matière	
Expression, communication et culture	Matière	

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Projet personnel professionnel	Matière				

B.U.T. 2 TC - Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

S3 B2 TC - Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 3.1. Conduire les actions marketing	Unité d'enseignement				7 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière				
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Marketing Mix	Matière				
Etudes marketing	Matière				
Environnement économique international	Matière				
Droit des activités commerciales	Matière				
Techniques quantitatives et représentations	Matière				
Tableau de bord commercial	Matière				
Psychologie sociale du travail	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				
LV B appliquée au commerce	Matière				
Ressources et culture numériques	Matière				
Expression, communication, culture	Matière				
PPP - 3	Matière				
UE 3.2. Vendre une offre commerciale	Unité d'enseignement				7 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière				
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Entretien de vente	Matière				
Droit des activités commerciales	Matière				
Techniques quantitatives et représentations	Matière				
Tableau de bord commercial	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				
LV B appliquée au commerce	Matière				
Ressources et culture numériques	Matière				
Expression, communication, culture	Matière				
PPP - 3	Matière				
UE 3.3. Communiquer l'offre commerciale	Unité d'enseignement				8 crédits

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Pôle SAÉ	Pôle	
Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière	
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Principes de la communication digitale	Matière	
Droit des activités commerciales	Matière	
Techniques quantitatives et représentations	Matière	
Tableau de bord commercial	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Ressources et culture numériques	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 3	Matière	
UE 3.4. Gérer une activité digitale	Unité d'enseignement	4 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière	
Analyse d'une activité digitale	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Environnement économique international	Matière	
Droit des activités commerciales	Matière	
Tableau de bord commercial	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
Ressources et culture numériques	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 3	Matière	
Stratégie de marketing digital	Matière	
UE 3.5. Développer un projet e-business	Unité d'enseignement	4 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière	
Analyse d'une activité digitale	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Environnement économique international	Matière	
Techniques quantitatives et représentations	Matière	
Tableau de bord commercial	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
Ressources et culture numériques	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 3	Matière	
Créativité et innovation	Matière	

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

S4 B2 TC - Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 4.1. Conduire les actions marketing	Unité d'enseignement				6 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière				
Pilotage commercial d'une organisation	Matière				
StageMDEE	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Stratégie marketing	Matière				
Droit du travail	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				
LV B appliquée au commerce	Matière				
Expression, communication, culture	Matière				
PPP - 4	Matière				
UE 4.2. Vendre une offre commerciale	Unité d'enseignement				6 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière				
Pilotage commercial d'une organisation	Matière				
StageMDEE	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Matière				
Droit du travail	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				
LV B appliquée au commerce	Matière				
Expression, communication, culture	Matière				
PPP - 4	Matière				
UE 4.3. Communiquer l'offre commerciale	Unité d'enseignement				6 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière				
Pilotage commercial d'une organisation	Matière				
StageMDEE	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Conception d'une campagne de communication	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				
LV B appliquée au commerce	Matière				

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 4	Matière	
UE 4.4. Gérer une activité digitale	Unité d'enseignement	6 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Création de site web	Matière	
StageMDEE	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 4	Matière	
Conduite de projet digital	Matière	
Stratégie e-commerce	Matière	
UE 4.5. Développer un projet e-business	Unité d'enseignement	6 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Création de site web	Matière	
StageMDEE	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Droit du travail	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 4	Matière	
Business model	Matière	

B.U.T. 2 TC - Parcours : International business : achat et vente

S3 B2 TC - Parcours : International business : achat et vente

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 3.1. Conduire les actions marketing	Unité d'enseignement				7 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière				
Démarche de création d'entreprise à l'international	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Marketing Mix	Matière				
Etudes marketing	Matière				
Environnement économique international	Matière				

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Droit des activités commerciales	Matière	
Techniques quantitatives et représentations	Matière	
Tableau de bord commercial	Matière	
Psychologie sociale du travail	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Ressources et culture numériques	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 3	Matière	
UE 3.2. Vendre une offre commerciale	Unité d'enseignement	7 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière	
Démarche de création d'entreprise à l'international	Matière	
Démarche Portfolio	Pôle	
Pôle Ressources	Pôle	
Entretien de vente	Matière	
Droit des activités commerciales	Matière	
Techniques quantitatives et représentations	Matière	
Tableau de bord commercial	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Ressources et culture numériques	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 3	Matière	
UE 3.3. Communiquer l'offre commerciale	Unité d'enseignement	8 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière	
Démarche de création d'entreprise à l'international	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Matière	
Principes de la communication digitale	Matière	
Droit des activités commerciales	Matière	
Techniques quantitatives et représentations	Matière	
Tableau de bord commercial	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Ressources et culture numériques	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 3	Matière	
UE 3.4. Formuler une stratégie de commerce à l'international	Unité d'enseignement	4 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière	

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Analyse d'une activité digitale	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Environnement économique international	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Ressources et culture numériques	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 3	Matière	
Stratégie et veille à l'international	Matière	
UE 3.5. Piloter les opérations à l'international	Unité d'enseignement	4 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Matière	
Analyse d'une activité digitale	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Tableau de bord commercial	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Ressources et culture numériques	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 3	Matière	
Marketing et vente à l'international	Matière	

S4 B2 TC - Parcours : International business : achat et vente

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 4.1. Conduire les actions marketing	Unité d'enseignement				6 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière				
Pilotage commercial d'une organisation	Matière				
StageBI	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Stratégie marketing	Matière				
Droit du travail	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				
LV B appliquée au commerce	Matière				
Expression, communication, culture	Matière				
PPP - 4	Matière				
UE 4.2. Vendre une offre commerciale	Unité d'enseignement				6 crédits

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Pôle SAÉ	Pôle	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière	
Pilotage commercial d'une organisation	Matière	
StageBI	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Matière	
Droit du travail	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 4	Matière	
UE 4.3. Communiquer l'offre commerciale	Matière	6 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière	
Pilotage commercial d'une organisation	Matière	
StageBI	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Conception d'une campagne de communication	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 4	Matière	
UE 4.4. Formuler une stratégie de commerce à l'international	Unité d'enseignement	6 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Développement de l'offre à l'international	Matière	
StageBI	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 4	Matière	
Stratégie achats	Matière	
Management interculturel	Matière	
UE 4.5. Piloter les opérations à l'international	Unité d'enseignement	6 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Développement de l'offre à l'international	Matière	
StageBI	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Pôle Ressources	Pôle
Anglais appliqué au commerce	Matière
LV B appliquée au commerce	Matière
Expression, communication, culture	Matière
PPP - 4	Matière
Techniques du commerce international	Matière

B.U.T. 3 TC - Parcours : International business : achat et vente

S5 B3 TC - Parcours : International business : achat et vente

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 5.1. Conduire les actions marketing	Unité d'enseignement				8 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Stratégie d'entreprise	Matière				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Droit des activités commerciales	Matière				
Analyse financière	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				
LV B appliquée au commerce	Matière				
Expression, communication, culture	Matière				
PPP - 5	Matière				
UE 5.2. Vendre une offre commerciale	Unité d'enseignement				8 crédits
Pôle SAÉ	Matière				
Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Analyse financière	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				
LV B appliquée au commerce	Matière				
Expression, communication, culture	Matière				
PPP - 5	Matière				
Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente	Matière				
Droit international	Matière				
Marketing achat	Matière				
UE 5.3. Formuler une stratégie de commerce à l'international	Matière				7 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Financement et régulation de l'économie	Matière	
Analyse financière	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 5	Matière	
Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente	Matière	
Droit international	Matière	
Marketing achat	Matière	
UE 5.4. Piloter les opérations à l'international	Unité d'enseignement	7 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Droit des activités commerciales	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 5	Matière	
Approvisionnements	Matière	
Techniques du commerce international	Matière	
Logistique et supply chain	Matière	
Marketing achat	Matière	

S6 B.U.T. 3 TC - Parcours : International business : achat et vente

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.1. Conduire les actions marketing	Matière				
Pôle SAÉ	Pôle				
StageBI	Matière				
Mener un projet de commerce de manière éco-responsable	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Stratégie d'entreprise	Matière				
UE 6.2. Vendre une offre commerciale	Matière				
Pôle SAÉ	Pôle				
StageBI	Matière				
Mener un projet de commerce de manière éco-responsable	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Négocier dans des contextes spécifiques	Matière
UE 6.3. Formuler une stratégie de commerce à l'international	Matière
Pôle SAÉ	Matière
StageBI	Matière
Mener un projet de commerce de manière éco-responsable	Matière
Démarche Portfolio	Matière
Pôle Ressources	Pôle
Anglais appliqué au business international	Matière
LVB appliquée au commerce international	Matière
UE 6.4. Piloter les opérations à l'international	Matière
Pôle SAÉ	Pôle
StageBI	Matière
Mener un projet de commerce de manière éco-responsable	Matière
Démarche Portfolio	Matière
Pôle Ressources	Pôle
Anglais appliqué au business international	Matière
LVB appliquée au commerce international	Matière

B.U.T. 3 TC - Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

S5 B3 TC - Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 5.1. Conduire les actions marketing	Unité d'enseignement				8 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Développement d'un projet digital	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Stratégie d'entreprise	Matière				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Droit des activités commerciales	Matière				
Analyse financière	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				
LV B appliquée au commerce	Matière				
Expression, communication, culture	Matière				
PPP - 5	Matière				
UE 5.2. Vendre une offre commerciale	Unité d'enseignement				8 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Développement d'un projet digital	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Négocier dans des contextes spécifiques	Matière				

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Droit des activités commerciales	Matière	
Analyse financière	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 5	Matière	
UE 5.3. Gérer une activité digitale	Unité d'enseignement	7 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Développement d'un projet digital	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 5	Matière	
Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat	Matière	
Référencement	Matière	
Stratégie social media et e-CRM	Matière	
Stratégie de contenu et rédaction web	Matière	
Logistique et supply chain	Matière	
UE 5.4. Développer un projet e-business	Unité d'enseignement	7 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Développement d'un projet digital	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Financement et régulation de l'économie	Matière	
Droit des activités commerciales	Matière	
Analyse financière	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
PPP - 5	Matière	
Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat	Matière	
Management de la créativité et de l'innovation	Matière	
Business model	Matière	
Logistique et supply chain	Matière	

S6 B3 TC - Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.1. Conduire les actions marketing	Unité d'enseignement				5 crédits

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Pôle SAÉ	Pôle	
Stage MDEE	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Stratégie d'entreprise	Matière	
UE 6.2. Vendre une offre commerciale	Unité d'enseignement	5 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Stage MDEE	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Négocier dans des contextes spécifiques	Matière	
UE 6.3. Gérer une activité digitale	Unité d'enseignement	10 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
StageMDEE	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Trafic management - analyse d'audience	Matière	
UE 6.4. Développer un projet e-business	Unité d'enseignement	10 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Stage MDEE	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Formalisation et sécurisation d'un business model	Matière	

B.U.T. 3 TC - Parcours : Business développement et management de la relation client

S5 B3 TC - Parcours : Business développement et management de la relation client

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 5.1. Conduire les actions marketing	Unité d'enseignement				8 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière				
Management interculturel & diversités	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Stratégie d'entreprise	Matière				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Droit des activités commerciales	Matière				
Analyse financière	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

LV B appliquée au commerce	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 5	Matière	
UE 5.2. Vendre une offre commerciale	Unité d'enseignement	8 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière	
Management interculturel & diversités	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Négocier dans des contextes spécifiques	Matière	
Droit des activités commerciales	Matière	
Analyse financière	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 5	Matière	
UE 5.3. Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	Unité d'enseignement	7 crédits
Pôle SAÉ	Matière	
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière	
Management interculturel & diversités	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Financement et régulation de l'économie	Matière	
Droit des activités commerciales	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
Nouvel ELPLV B appliquée au commerce	Matière	
Expression, communication, culture	Matière	
PPP - 5	Matière	
Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	Matière	
Développement des pratiques managériales	Matière	
Pilotage de l'équipe commerciale	Matière	
UE 5.4. Manager la relation client	Unité d'enseignement	7 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Matière	
Management interculturel & diversités	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Financement et régulation de l'économie	Matière	
Analyse financière	Matière	
Anglais appliqué au commerce	Matière	
LV B appliquée au commerce	Matière	

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

PPP - 5	Matière
Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	Matière
Management de la valeur client	Matière
Marketing des services	Matière

S6 B3 TC - Parcours : Business développement et management de la relation client

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.1. Conduire les actions marketing	Unité d'enseignement				8 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Stage BDMRC	Matière				
DCF Challenge	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Stratégie d'entreprise	Matière				
UE 6.2. Vendre une offre commerciale	Matière				8 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Stage BDMRC	Matière				
DCF Challenge	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Négocier dans des contextes spécifiques	Matière				
UE 6.3. Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	Unité d'enseignement				7 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Stage BDMRC	Matière				
DCF Challenge	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Management des comptes-clés (KAM)	Matière				
UE 6.4. Manager la relation client	Unité d'enseignement				7 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Stage BDMRC	Matière				
DCF Challenge	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Nouveaux comportements des clients	Matière				

B.U.T. 3 TC - Parcours : Marketing et management du point de vente

S5 B3 TC - Parcours : Marketing et management du point de vente

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 5.1. Conduire les actions marketing	Unité d'enseignement				8 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Approche omnicanal du point de vente	Matière				
Management interculturel et de la diversité	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Stratégie d'entreprise	Matière				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Droit des activités commerciales	Matière				
Analyse financière	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				
LV B appliquée au commerce	Matière				
Expression, communication, culture	Matière				
PPP - 5	Matière				
UE 5.2. Vendre une offre commerciale	Unité d'enseignement				8 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Approche omnicanal du point de vente	Matière				
Management interculturel et de la diversité	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Négocier dans des contextes spécifiques	Matière				
Droit des activités commerciales	Matière				
Analyse financière	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				
LV B appliquée au commerce	Matière				
Expression, communication, culture	Matière				
PPP - 5	Matière				
UE 5.3. Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	Unité d'enseignement				7 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Approche omnicanal du point de vente	Matière				
Management interculturel et de la diversité	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Analyse financière	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				
LV B appliquée au commerce	Matière				
Expression, communication, culture	Matière				
PPP - 5	Matière				
Ressources et culture numériques appliquées au marketing et management du point de vente	Matière				

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Management d'équipe	Matière				
UE 5.4. Piloter un espace de vente	Unité d'enseignement				7 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Approche omnicanal du point de vente	Matière				
Management interculturel et de la diversité	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Financement et régulation de l'économie	Matière				
Droit des activités commerciales	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				
LV B appliquée au commerce	Matière				
Expression, communication, culture	Matière				
PPP - 5	Matière				
Ressources et culture numériques appliquées au marketing et management du point de vente	Matière				
Parcours expérience client	Matière				
Supply chain	Matière				
Droit de la distribution	Matière				
Trade marketing	Matière				

S6 B3 TC - Parcours : Marketing et management du point de vente

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 6.1. Conduire les actions marketing	Unité d'enseignement				5 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Stage MMPV	Matière				
Conception d'une chaine logistique pour la commercialisation d'un nouveau produit	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Stratégie d'entreprise	Matière				
UE 6.2. Vendre une offre commerciale	Unité d'enseignement				5 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Stage MMPV	Matière				
Conception d'une chaine logistique pour la commercialisation d'un nouveau produit	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Négocier dans des contextes spécifiques	Matière				
UE 6.3. Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	Unité d'enseignement				10 crédits
Pôle SAÉ	Pôle				

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026

Stage MMPV	Matière	
Conception d'une chaine logistique pour la commercialisation d'un nouveau produit	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Droit du travail et relations sociales dans l’entreprise	Matière	
UE 6.4. Piloter un espace de vente	Unité d'enseignement	10 crédits
Pôle SAÉ	Pôle	
Stage MMPV	Matière	
Conception d'une chaine logistique pour la commercialisation d'un nouveau produit	Matière	
Démarche Portfolio	Matière	
Pôle Ressources	Pôle	
Prise de décision-pilotage	Matière	

Informations non contractuelles. Les formations sont proposées sous réserve d'accréditation ministérielle délivrée tous les 5 ans.
Dernière mise à jour le 05 novembre 2026