



BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION PARCOURS BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

CARTE D'IDENTITÉ

- > Domaine : Droit, Économie, Gestion
- > En formation initiale
- > Accessible en [Validation des Acquis \(VAE\)](#)
- > [180 crédits ECTS](#)
- > 6 semestres
- >  La Rochelle

CANDIDATER

<https://www.univ-larochelle.fr/formation/admission-inscription-et-scolarite/candidatures-et-inscriptions/candidater-universite-la-rochelle/>

CONTACT

Institut Universitaire de Technologie
15 rue François de Vaux De Foletier
17026 La Rochelle cedex 1
Web : <https://www.iut-larochelle.fr>
Courriel : iut-contact@univ-lr.fr

OBJECTIFS

PROGRAMME

● obligatoire ■ à choix

> Semestre 3

> Semestre 3 - BI ●

- Démarche de création d'entreprise à l'international
- Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre
- Marketing et vente à l'internationale
- Stratégie et veille à l'internationale

> Semestre 3 - Commun ●

- Droit des activités commerciales 1
- Entretien de vente
- Environnement économique international

- Etudes marketing 3
- Expression, communication, culture 3
- Langue A : Anglais appliquée au commerce 3
- Langue B : Espagnol appliquée au commerce 3
- Marketing mix 2
- Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation
- Portfolio S3
- Principes de la communication digitale
- Projet personnel et professionnel 3 (PPP)
- Psychologie sociale du travail
- Ressources et culture numériques 3
- Tableau de bord commercial
- Techniques quantitatives et représentations 3

> **Semestre 4**

> **Semestre 4 - BI** ●

- Développement de l'offre à l'international
- Management interculturel
- Mission en entreprise (Alternance) - BI_S4
- Stage BI_S4
- Stratégie achats
- Techniques du commerce international 1

> **Semestre 4 - Commun** ●

- Conception d'une campagne de communication
- Droit du travail
- Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation
- Expression, communication, culture 4
- Langue A : Anglais appliquée au commerce 4
- Langue B : Espagnol appliquée au commerce 4
- Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur
- Pilotage commercial d'une organisation
- Portfolio S4
- Projet personnel et professionnel 4 (PPP)
- Stratégie Marketing

> **Semestre 5**

> **Semestre 5 - BI** ●

- Approvisionnement
- Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise
- Droit international
- Logistique et supply chain
- Marketing achat
- RCN appliquées au business international, achat et vente
- Stratégie e-commerce
- Techniques de commerce international 2

> **Semestre 5 - Commun** ●

- Analyse financière
- Création graphique
- Droit des activités commerciales 2
- Expression, communication, culture 5
- Financement et régulation de l'économie
- Langue A : Anglais appliquée au commerce 5
- Langue B : Espagnol appliquée au commerce 5
- Négociateur dans des contextes spécifiques 1
- Portfolio S5
- Projet personnel et professionnel 5 (PPP)

- Stratégie d'entreprise 1

> **Semestre 6**

> **Semestre 6 - BI** •

- Langue A : Anglais appliquée au business international
- Langue B : Espagnol appliquée au commerce international
- Mission en entreprise (Alternance) BI- S6
- Stage BI - S6

> **Semestre 6 - Commun** •

- Business game
- Création graphique 2
- Négociateur dans des contextes spécifiques 2
- Portfolio S6
- Responsabilité sociale et sociétale
- Stratégie d'entreprise 2

ET APRÈS

Informations présentées sous réserve de modifications

fichier généré le 13 novembre 2024 15h50min