BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente

BUT TC (3e année en apprentissage)

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 26212113F — Mise à jour : 26 octobre 2026

Organisme responsable : **UNIVERSITE BRETAGNE SUD - SFPA**

Présentation de la formation

Objectifs

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.

Formuler une stratégie de commerce à l'international

- en analysant la capacité de l'entreprise à s'internationaliser en vue de développer son activité d'import/export
- en évaluant l'environnement international afin d'identifier des opportunités à l'import et à l'export
- en sélectionnant le ou les marchés les plus performants pour l'entreprise.

Piloter les opérations à l'international

- en utilisant les outils adaptés aux achats à l'international
- en adaptant la chaîne logistique à la stratégie commerciale à l'international
- en pilotant des opérations d'import-export de façon performante
- en développant une politique marketing adaptée au contexte international.

Compétences transversales :

Se servir du numérique

Exploiter les données à des fins d'analyse

S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral : en français et dans au moins une langue étrangère.

Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

Se positionner vis à vis d'un champ professionnel

Programme

Année 1

Semestre 1

Découvrir l'environnement professionnel (14.0 crédits ECTS)

Identifier et Communiquer (16.0 crédits ECTS)

Semestre 2

Traiter l'information (9.0 crédits ECTS)

Agir sur les marchés (10.0 crédits ECTS)

Se professionnaliser (11.0 crédits ECTS)

Ens. libres 1ères années

Sport 1ère année

Année 2

Semestre 3

UE 31 - Elargir ses compétences en gestion (15.0 crédits ECTS)

UE 32- Développer ses performances commerciales (15.0 crédits ECTS)

Semestre 4

UE 41 : s'adapter aux évolutions (9.0 crédits ECTS)

UE-42 Maîtrise des outils de management (8.0 crédits ECTS)

UE 43- S'affirmer professionnellement (13.0 crédits ECTS)

Sport facultatif 2è année

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Liste des certifications

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente

Code RNCP : 41622

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

E1103 — Communication

M1101 — Achats

M1705 — Marketing

N1202 — Gestion des opérations de circulation internationale des marchandises

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2329832S	Présentiel	VANNES	01/09/2027	31/08/2028

Source : GREF Bretagne #26212113F