

# BUT1/BUT2/BUT3/BUT4 - TC : Stratégie de marque et événementiel - Ski études - Section aménagée

BUT Techniques de commercialisation

Niveau de  
diplôme  
BAC +3ECTS  
180 créditsDurée  
3 années, 6  
semestres

## Présentation

Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie 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 stratégie de marque et événementiel est un spécialiste de la gestion des marques et de l'événementiel. Il exerce son activité au sein de tout type d'entreprise industrielle, commerciale et de service ou d'organisation.

*! Cours réservé aux **athlètes relevant de la FFS et FFME exclusivement.***

## Objectifs

### Activités visées :

- Conduite des actions marketing
- Vente d'une offre commerciale
- Communication de l'offre commerciale
- Conception et Elaboration d'une identité de marque
- Management d'un projet événementiel

### Compétences attestées :

- Conduire des actions marketing
- Vendre une offre commerciale .
- Communiquer sur l'offre commerciale
- Elaborer une identité de marque
- Manager un projet événementiel

### 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
- Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle
- Se Positionner vis à vis d'un champ professionnel

## Dimension internationale

Cours d'anglais commercial et quelques modules bilingues français/anglais

Projet et stage réalisables à l'étranger

## Les atouts de la formation

- Des aménagements temporels adaptés à la pratique sportive haut niveau hivernale, organisés en concertation avec la FFS

- Des enseignants expérimentés sur le public sportif et des intervenants professionnels en lien avec le milieu de la montagne
- Une formation à la fois généraliste en gestion et spécialisée en marketing, convenant aux aspirations et projets professionnels de la plupart des jeunes athlètes
- Pédagogie active, mobilisant des activités de groupes et des mises en situation pratiques pour favoriser l'apprentissage et l'implication

Depuis sa création en 1986, le B.U.T. TC Ski-Etudes (anciennement nommé DUT + Licence Pro) a formé - et diplômé ! – près de 600 jeunes athlètes, avec un palmarès exceptionnel, preuve qu'il est possible d'allier sport de haut niveau et études.

La diversité des parcours à l'issue du diplôme démontre également qu'il constitue un socle solide pour la poursuite d'une activité sportive professionnelle (en tant qu'athlète ou dans l'encadrement), aussi bien que pour la vie active (chef d'entreprise, chef produit, responsable communication, organisateur d'événements, ...) et la poursuite d'études

## Organisation

### Effectifs attendus

20

### Aménagements d'études

Formation aménagée sur 4 ans, selon un rythme tenant compte des contraintes sportives de l'étudiant-athlète dans une discipline hivernale (quelques cours à distance pendant la saison sportive, pour rester en lien avec les études, cours en présentiel d'avril à mi-juillet)

## Admission

### A qui s'adresse la formation ?

Jeune bachelier, athlète dans une discipline de sport de *neige* souhaitant poursuivre ses études en bénéficiant d'aménagements pour tenir son double projet

### Attendus de la formation

- Niveau scolaire : notes de 1ère et Terminale, tout bac
- Niveau sportif :

# en priorité, athlètes relevant de la FFS (circuits Monde et Europe)

# athlètes relevant du haut-niveau dans toutes les disciplines sportives de *neige*

## Et après

### Poursuite d'études

Le B.U.T. TC est un diplôme national homologué à bac +3, reconnu au niveau européen, permettant d'obtenir 180 crédits ECTS, et ouvrant accès aux Masters d'économie-gestion

### Poursuite d'études à l'étranger

Possible - cas d'1 à 2 étudiants par an, le plus souvent dans une université nord américaine

### Métiers visés et insertion professionnelle

Tout secteur d'activités, en particulier dans des structures liées aux sports outdoor et les activités de montagne

Exemples de métiers :

- Débutant : Assistant chef de projet événementiel Assistant de communication

- Après 2, 3 ans d'expérience : Chef de projet événementiel, Chargé de communication, Coordonnateur événementiel, Commercial événementiel.

## Infos pratiques

---

### Contacts

#### Responsable pédagogique

Steeve Vigneau

☎ +33 4 50 09 23 51

✉ [Steeve.Vigneau@univ-savoie.fr](mailto:Steeve.Vigneau@univ-savoie.fr)

#### Responsable pédagogique

Juliette Valentin

☎ +33 4 50 09 22 89

✉ [Juliette.Valentin@univ-savoie.fr](mailto:Juliette.Valentin@univ-savoie.fr)

#### Scolarité administrative

Scolarité IUT d'Annecy

✉ [scolarite.iut-acy@univ-smb.fr](mailto:scolarite.iut-acy@univ-smb.fr)

#### Secrétariat pédagogique

Anne Dodard

☎ +33 4 50 09 23 33

✉ [Anne.Dodard@univ-savoie.fr](mailto:Anne.Dodard@univ-savoie.fr)

### Campus

🏠 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

### En savoir plus

---

Site de l'IUT d'Annecy - département TC

🔗 <https://www.univ-smb.fr/iut-annecy/formation/techniques-de-commercialisation/>

# Programme

## BUT1 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

|  | Nature | CM    | TD    | TP | Crédits |
|--|--------|-------|-------|----|---------|
| RES101 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur   | MODULE | 16h   | 16h   |    |         |
| RES102 Fondamentaux de la vente                                    | MODULE | 10,5h | 10,5h |    |         |
| RES103 Fondamentaux de la communication commerciale                | MODULE | 10,5h | 10,5h |    |         |
| RES104 Etudes marketing  | MODULE | 12h   | 12h   |    |         |
| RES105 Environnement économique de l'entreprise                    | MODULE | 10,5h | 10,5h |    |         |
| RES106 Environnement juridique de l'entreprise                     | MODULE | 9h    | 9h    |    |         |
| RES107 Techniques quantitatives et représentations                 | MODULE | 10,5h | 10,5h |    |         |
| RES108 Eléments financiers de l'entreprise                         | MODULE | 10,5h | 10,5h |    |         |
| RES109 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché         | MODULE | 10,5h | 10,5h |    |         |
| RES110 Initiation à la conduite de projet                          | MODULE | 6h    | 6h    |    |         |
| RES111 Langue A - Anglais du commerce                              | MODULE |       | 24h   |    |         |
| RES113 Ressources et culture numériques                            | MODULE |       | 24h   |    |         |
| RES114 Expression, communication et culture                        | MODULE | 12h   | 12h   |    |         |
| RES115 Projet personnel et professionnel                           | MODULE |       | 15h   |    |         |
| SAE101 Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché | MODULE | 12h   | 12h   |    |         |
| SAE102 Vente : démarche de prospection                             | MODULE | 10,5h | 10,5h |    |         |
| SAE103 Communication commerciale : création d'un support "print"   | MODULE | 12h   | 12h   |    |         |
| SAE104 Portfolio   | MODULE | 1,5h  | 1,5h  |    |         |

## BUT2 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

### Semestre 2

|   | Nature | CM    | TD    | TP | Crédits |
|---|--------|-------|-------|----|---------|
| RES201 Marketing mix                          | MODULE | 10,5h | 10,5h |    |         |
| RES202 Prospection et négociation             | MODULE | 9h    | 9h    |    |         |
| RES203 Moyens de la communication commerciale | MODULE | 10,5h | 10,5h |    |         |
| RES204 Etudes Marketing                       | MODULE | 9h    | 9h    |    |         |
| RES205 Relations contractuelles commerciales  | MODULE | 10,5h | 10,5h |    |         |

|  |        |       |       |
|--|--------|-------|-------|
| RES206 Techniques quantitatives et représentations                             | MODULE | 12h   | 12h   |
| RES207 Coûts, marges et prix d'une offre simple                                | MODULE | 12h   | 12h   |
| RES208 Canaux de commercialisation et de distribution                          | MODULE | 7,5h  | 7,5h  |
| RES209 Psychologie sociale   | MODULE | 7,5h  | 7,5h  |
| RES210 Gestion et conduite de projet   | MODULE | 6h    | 6h    |
| RES211 Langue A Anglais du commerce  | MODULE |       | 24h   |
| RES213 Ressources et culture numériques  | MODULE |       | 8h    |
| RES214 Expression, communication et culture                                    | MODULE | 10,5h | 10,5h |
| RES215 Projet personnel et professionnel                                       | MODULE | 3h    | 3h    |
| SAE201 Marketing : marketing mix   | MODULE | 7,5h  | 7,5h  |
| SAE202 Vente : initiation au jeu de rôle de négociation                        | MODULE | 6h    | 6h    |
| SAE203 Communication commerciale   | MODULE | 9h    | 9h    |
| SAE204 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation | MODULE | 3h    | 3h    |
| SAE205 Stage   | MODULE | 0,5h  | 0,5h  |
| SAE206 Portfolio   | MODULE | 1h    | 1h    |

### Semestre 3

|   | Nature | CM   | TD   | TP | Crédits |
|---|--------|------|------|----|---------|
| RES305 Environnement économique international     | MODULE | 7,5h | 7,5h |    |         |
| RES308 Tableau de bord commercial                 | MODULE | 7,5h | 7,5h |    |         |
| RES312 Ressources et culture numériques           | MODULE |      | 7h   |    |         |
| RES316 Fondamentaux de la communication de marque | MODULE | 7,5h | 7,5h |    |         |

## BUT3 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

### Semestre 3

|  | Nature | CM   | TD   | TP | Crédits |
|--|--------|------|------|----|---------|
| RES301 Marketing mix                               | MODULE | 9h   | 9h   |    |         |
| RES302 Entretien de vente                          | MODULE | 7,5h | 7,5h |    |         |
| RES303 Principe de la communication digitale       | MODULE | 7,5h | 7,5h |    |         |
| RES304 Etudes marketing                            | MODULE | 7,5h | 7,5h |    |         |
| RES306 Droit des activités commerciales            | MODULE | 6h   | 6h   |    |         |
| RES307 Techniques quantitatives et représentations | MODULE | 7,5h | 7,5h |    |         |

|  |        |      |      |
|--|--------|------|------|
| RES309 Psychologie sociale du travail                          | MODULE | 5h   | 5h   |
| RES310 Anglais appliqué au commerce                            | MODULE |      | 12h  |
| RES313 Expression, communication, culture                      | MODULE | 7,5h | 7,5h |
| RES314 Projet personnel et professionnel                       | MODULE |      | 9h   |
| RES315 Marketing de l'évènementiel                             | MODULE | 7,5h | 7,5h |
| SAE301 Piloter un projet en déployant les TC                   | MODULE | 9h   | 9h   |
| SAE302 Démarche de création d'entreprise : évènementiel ou com | MODULE | 16h  | 16h  |
| SAE303 Création d'un évènement comme outil de branding         | MODULE | 15h  | 15h  |
| SAE304 Portfolio   | MODULE |      | 8h   |

## Semestre 4

|   | Nature | CM    | TD    | TP | Crédits |
|---|--------|-------|-------|----|---------|
| RES401 Stratégie marketing                                  | MODULE | 6h    | 6h    |    |         |
| RES402 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur       | MODULE | 6h    | 6h    |    |         |
| RES403 Conception d'une campagne de communication           | MODULE | 6h    | 6h    |    |         |
| RES404 Droit du travail                                     | MODULE | 5h    | 5h    |    |         |
| RES405 Anglais appliqué au commerce                         | MODULE |       | 12h   |    |         |
| RES407 Expression, communication, culture                   | MODULE | 6h    | 6h    |    |         |
| RES408 Projet personnel et professionnel                    | MODULE |       | 5h    |    |         |
| RES409 Relations publiques et relations presse              | MODULE | 7,5h  | 7,5h  |    |         |
| RES410 Organisation et logistique                           | MODULE | 7,5h  | 7,5h  |    |         |
| RES411 Gestion commerciale                                  | MODULE | 6h    | 6h    |    |         |
| SAE401 Evaluer la performance du projet en déployant les TC | MODULE | 7,5h  | 7,5h  |    |         |
| SAE402 Pilotage commercial d'une organisation               | MODULE | 7,5h  | 7,5h  |    |         |
| SAE403 Organisation d'un évènement comme outil de branding  | MODULE | 10,5h | 10,5h |    |         |
| SAE404 Stage  | MODULE |       | 20h   |    |         |
| SAE405 Portfolio  | MODULE |       | 12h   |    |         |

## BUT4 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

## Semestre 5

|                               | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|-------------------------------|--------|----|----|----|---------|
| RES501 Stratégie d'entreprise | MODULE | 9h | 9h |    |         |

|  |        |      |      |
|--|--------|------|------|
| RES502 Négocier dans des contextes spécifiques           | MODULE | 9h   | 9h   |
| RES503 Financement et régulation de l'économie           | MODULE | 7,5h | 7,5h |
| RES504 Droit des activités commerciales                  | MODULE | 6h   | 6h   |
| RES505 Analyse financière                                | MODULE | 7,5h | 7,5h |
| RES506 Anglais appliqué au commerce                      | MODULE |      | 15h  |
| RES507 Expression, communication, culture                | MODULE | 9h   | 9h   |
| RES508 Projet personnel et professionnel                 | MODULE |      | 6h   |
| RES509 Ressources et culture numériques appliquées à SME | MODULE | 6h   | 6h   |
| RES510 Stratégie de développement de marque              | MODULE | 7,5h | 7,5h |
| RES511 Marketing digital de la marque                    | MODULE | 7,5h | 7,5h |
| RES512 Gestion commerciale                               | MODULE | 7,5h | 7,5h |
| RES513 Organisation et logistique                        | MODULE | 4,5h | 4,5h |
| RES514 Conception graphique                              | MODULE | 9h   | 9h   |
| RES515 Marketing de l'évènementiel                       | MODULE | 7,5h | 7,5h |
| SAE501 Projet de communication événementielle            | MODULE | 30h  | 30h  |
| SAE502 Portfolio   | MODULE |      | 12h  |

## Semestre 6

|  | Nature | CM   | TD   | TP | Crédits |
|--|--------|------|------|----|---------|
| RES601 Stratégie d'entreprise                  | MODULE | 7,5h | 7,5h |    |         |
| RES602 Négocier dans des contextes spécifiques | MODULE | 6h   | 6h   |    |         |
| RES603 Stratégie de développement de marque    | MODULE | 6h   | 6h   |    |         |
| RES604 Évènementiel sectoriel                  | MODULE | 9h   | 9h   |    |         |
| SAE601 Stage                                   | MODULE |      | 20h  |    |         |
| SAE602 Portfolio                               | MODULE |      | 18h  |    |         |