

Technique de commercialisation

- ▶ formation en alternance
- ▶ formation initiale

Durée : 3 ans

Année universitaire : 2026-2027



Présentation

[Consulter la fiche sur le site de l'IUT \(Evry\)](#)

Organisation

Contrôle des connaissances

[Télécharger le règlement des études et charte des examens](#)

[Télécharger les modalités de contrôle des connaissances](#)

Programme

Première année (Formation initiale)

Semestre 1

Moyenne SAE

- SAE 1.02 - Démarche de prospection
- SAE 1.01 - Situer une offre simple sur un marché
- SAE 1.03 - Création d'un support "print"

Moyenne Ressources

- R 1.02 - Ressources et culture numériques - 1
- R 1.07 - Fondamentaux de la vente
- R 1.11 - Environnement économique de l'entreprise
- R 1.13 - Initiation à la conduite de projet
- R 1.15 - PPP
- R 1.03 - Environnement juridique de l'entreprise
- R 1.08 - Techniques quantitatives et représentations - 1
- R 1.14 - Eléments financiers de l'entreprise
- R 1.05 - Langue A - Anglais du commerce - 1
- R 1.12 - Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché
- R 1.04 - Expression, communication et culture - 1
- R 1.06 - Langue B du commerce - 1
- R 1.09 - Fondamentaux du marketing et comportement
- R 1.01 - Fondamentaux de la communication commerciale

- R 1.10 - Etudes marketing - 1

Semestre 2

Moyenne SAE

- SAE 2.01 - Situer une offre simple sur un marché
- SAE 2.05 - Portfolio S2
- SAE 2.06 - Stage
- SAE 2.04 - Projet transverse
- SAE 2.02 - Démarche de prospection
- SAE 2.03 - Création d'un support "print"

Moyenne Ressources

- R 2.04 - Ressources et culture numériques - 2
- R 2.01 - Moyens de la communication commerciale
- R 2.05 - Coûts, marges et prix d'une offre simple
- R 2.15 - PPP
- R 2.13 - Techniques quantitatives et représentations - 2
- R 2.03 - Expression, communication et culture - 2
- R 2.07 - Langue A - Anglais du commerce - 2
- R 2.09 - Prospection et négociation
- R 2.12 - Etudes marketing - 2
- R 2.06 - Relations contractuelles commerciales
- R 2.10 - Marketing mix
- R 2.14 - Psychologie sociale
- R 2.02 - Gestion et conduite de projet
- R 2.08 - Langue B du commerce - 2
- R 2.11 - Connaissance des canaux de commercialisation

Bloc compétences

Marketing

- | | |
|----------|---------|
| - UE 1.1 | 11 ECTS |
| - UE 2.1 | 11 ECTS |

Communication commerciale

- | | |
|----------|--------|
| - UE 2.3 | 8 ECTS |
| - UE 1.3 | 8 ECTS |

Vente

- | | |
|----------|---------|
| - UE 2.2 | 11 ECTS |
| - UE 1.2 | 11 ECTS |

Première année (Formation en Apprentissage)

Semestre 1

Moyenne SAE

- SAE 1.01 - Marketing : Positionnement d'une offre simple
- SAE 1.02 - Vente : Démarche de prospection
- SAE 1.03 - Com. commercial : Création d'un support "print"
- SAE 1.04 - Proftolio

Moyenne Ressources

- R 1.06 - Environnement juridique de l'entreprise
- R 1.02 - Fondamentaux de la vente
- R 1.04 - Etudes marketing - 1
- R 1.12 - Langue B du commerce - 1
- R 1.01 - Fondamentaux du marketing et comportement
- R 1.05 - Environnement économique de l'entreprise
- R 1.07 - Techniques quantitatives et représentations - 1
- R 1.03 - Fondamentaux de la communication commerciale
- R 1.13 - Ressources et culture numériques - 1
- R 1.15 - PPP
- R 1.14 - Expression, communication et culture - 1
- R 1.08 - Eléments financiers de l'entreprise
- R 1.11 - Langue A - Anglais du commerce - 1
- R 1.09 - Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché
- R 1.10 - Initiation à la conduite de projet

Communication commerciale

- | | |
|----------|--------|
| - UE 2.3 | 8 ECTS |
| - UE 1.3 | 8 ECTS |

Vente

- | | |
|----------|---------|
| - UE 2.2 | 11 ECTS |
| - UE 1.2 | 11 ECTS |

Semestre 2

Moyenne Ressources

- R 2.13 - Ressources et culture numériques - 2
- R 2.12 - Langue B du commerce - 2
- R 2.08 - Canaux de commercialisation
- R 2.02 - Prospection et négociation
- R 2.01 - Marketing mix
- R 2.07 - Coûts, marges et prix d'une offre simple
- R 2.04 - Etudes marketing - 2
- R 2.15 - PPP
- R 2.11 - Langue A - Anglais du commerce - 2
- R 2.09 - Psychologie sociale
- R 2.14 - Expression, communication et culture - 2
- R 2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2
- R 2.03 - Moyens de la communication commerciale
- R 2.10 - Gestion et conduite de projet
- R 2.05 - Relations contractuelles commerciales

Moyenne SAE

- SAE 2.04 - Projet transverse : Conception d'un projet
- SAE 2.06 - Stage
- SAE 2.05 - Proftolio S2
- SAE 2.01 - Marketing : Marketing mix
- SAE 2.03 - Communication commerciale : plan de communication
- SAE 2.02 - Vente : Initiation au jeu de rôle de négociation

Bloc compétences

Marketing

- | | |
|----------|---------|
| - UE 1.1 | 11 ECTS |
| - UE 2.1 | 11 ECTS |