

PLAN DE FORMATION DANS LE CADRE DE L'ALTERNANCE
« BUT 3EME ANNEE : TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
PARCOURS : BUSINESS INTERNATIONAL»

● Objectifs de la formation

Former aux métiers en lien avec le Commerce International

Le parcours permet d'accéder à des entreprises de taille variée appartenant à différents secteurs d'activité.

● Prérequis

BAC + 2

● Conditions d'admission en alternance / Modalités d'inscription

L'étudiant doit :

- Avoir validé son BUT 2
- Avoir trouvé une entreprise d'accueil pour son alternance
- Avoir défini des missions conformes avec le niveau et le contenu de la formation.

● Compétences visées

Les compétences s'appuient sur le socle BUT : Marketing, Vente et Communication.

Le parcours Business International est plus axé sur l'aspect stratégique en BUT 2 et plus sur l'opérationnel en BUT 3.

Les compétences principales visées sont :

- Vendre une offre commerciale
- Conduire les actions marketing
- Formuler une stratégie de commerce à l'international
- Piloter les opérations à l'international

● Débouchés professionnels

Acheteurs, directeurs des ventes, responsables export tant en France qu'à l'étranger.

Assistant / assistante commercial export (administration des ventes)

Attaché / attachée commercial export

Acheteur / Acheteuse

Approvisionneur / approvisionneuse

Coordinateur / coordinatrice Transit Import-export

Responsable logistique

Chef / cheffe de produit à l'international

Directeur / directrice régional des ventes export

Directeur / directrice commercial export

- **Passerelles et suites de parcours**

Passerelles entrantes via e-candidat : BTS CI, BUT2 TC, DUT, Licence 2^{ème} année LEA, BTS Support à l'action managériale.

- **Organisation de la formation**

La formation est organisée en fonction du calendrier établi.

Des enseignants et intervenants extérieurs assurent la formation.

Les étudiants bénéficient d'interventions ciblées (thème précis : lancement d'un nouveau produit, témoignages, VIE, ...) de professionnels du commerce international.

Des projets pour le compte d'entreprises locales permettent aux étudiants de travailler les deux compétences spécifiques du parcours.

3^{ème} année

SEMESTRE / UE	ECTS / Cœfficients	Compétences attendues	Disciplines concernées	Durée totale (en heures)	Modalités de l'enseignement		
					CM	TD	TP
S5	UE 5.1	8	Formuler une stratégie de commerce à l'international	Stratégie d'entreprise Financement et régulation de l'économie Droit des activités commerciales Analyse financière Anglais appliqué au commerce LVB appliquée au commerce Expression communication culture PPP SAE Conduite d'une mission import export (82+30)	16 13 13 13 13 13 18 8	16 13 13 12 4.5 14 24 8	9
			Piloter les opérations à l'international Conduire les actions marketing	Négocier dans des contextes spécifiques Droit des activités commerciales Analyse financière Anglais appliqué au commerce LVB appliquée au commerce Expression Communication culture PPP SAE conduite d'une mission import export	112	82	
	UE 5.2	8	Vendre une offre commerciale		18		14

	UE 5.4	7	Vendre une offre commerciale Piloter les opérations à l'international	Anglais appliqué au commerce LVB appliquée au commerce PPP Ressources et Culture numérique appliquées au commerce international Approvisionnements Techniques du commerce international Logistique et supply chain Marketing achat SAE conduite d'une mission import export	13 18 20 18 18		14 16 20 16 16
	UE 5.5	7	Vendre une offre commerciale Piloter les opérations à l'international	Anglais appliqué au commerce LVB appliquée au commerce PPP Ressources et Culture numérique appliquées au commerce international Doit international Marketing achat SAE conduite d'une mission import export	18	18	
S6	UE 6.1	5	Formuler une stratégie de commerce à l'international Piloter les opérations à l'international Conduire les actions marketing	Stratégie d'entreprise SAE Portfolio SAE Stage business international	15 8	10	8

	UE 6.2	5	Formuler une stratégie de commerce à l'international Piloter les opérations à l'international Conduire les actions marketing	Négocier dans des contextes spécifiques SAE Portfolio SAE Stage business international	18		6
	UE 6.4	10	Formuler une stratégie de commerce à l'international Piloter les opérations à l'international Conduire les actions marketing	SAE Portfolio Anglais appliqué au business international SAE Stage business international	14		12
	UE 6.5	10	Formuler une stratégie de commerce à l'international Piloter les opérations à l'international Conduire les actions marketing	SAE Portfolio LVB appliquée au business international SAE Stage business international	14		12

- Rythme de l'alternance (périodes à l'IUT et périodes en entreprises) (cf calendrier d'alternance)



IUT CLERMONT AUVERGNE

Aurillac - Clermont-Ferrand - Le Puy-en-Velay
Montluçon - Moulins - Vichy



● Contacts :

Chef de Département : Fabienne Berger

☎ 04 70 46 86 15 ⓐ chef.tc-moulins.iut@uca.fr

Responsables d'alternance du parcours BI :

Claude DEVOTI ☎ 04 70 46 86 15 ⓐ claude.devoti@uca.fr

Christelle LARGUIER ☎ 04 70 46 86 24 ⓐ christelle.larguier@uca.fr

Secrétariat de Département :

☎ 04 70 46 86 11 ⓐ secretariat.tc-moulins.iut@uca.fr

Contact Service Formation Continue et Alternance :

☎ 04 70 02 20 10 / 04 73 17 70 12 / 04 73 17 70 05

ⓐ fc-alternance.iut@uca.fr

<https://iut.uca.fr/>