



## **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<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> année

SEMESTRE / UE		ECTS / Coefficients	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  Piloter les opérations à l'international  Conduire les actions marketing	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 8 112	16 13  13     82	12 4.5 14 24 8	9
	UE 5.2	8	Vendre une offre commerciale	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	18			14



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

	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 appliqué 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](mailto:chef.tc-moulins.iut@uca.fr)

**Responsables d'alternance du parcours BI :**

**Claude DEVOTI** ☎ 04 70 46 86 15 ✉ [claud.devoti@uca.fr](mailto:claud.devoti@uca.fr)

**Christelle LARGUIER** ☎ 04 70 46 86 24 ✉ [christelle.larguier@uca.fr](mailto:christelle.larguier@uca.fr)

**Secrétariat de Département :**

☎ 04 70 46 86 11 ✉ [secretariat.tc-moulins.iut@uca.fr](mailto: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](mailto:fc-alternance.iut@uca.fr)

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