



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.

- **Les moyens humains et matériels mobilisés**

L'ensemble des apprenants bénéficie d'un accès à un Environnement Numérique de Travail (ENT) incluant une plateforme pédagogique de type Moodle, permettant l'accès aux ressources de formation, aux supports de cours, aux activités pédagogiques, ainsi qu'aux outils de communication et de suivi des enseignements.

L'inscription à l'Université offre aux apprenants un compte Microsoft leur permettant d'utiliser la suite en ligne Office 365 sur leur propre machine.

Des logiciels seront mis à disposition : Suite office, graphisme, analyses statistiques, analyses lexicales, montage vidéo etc.

Les apprenants auront également accès au studio de création et de montage audio et vidéo.

- **Les modalités d'évaluation des connaissances et des compétences**

Les aptitudes et l'acquisition des connaissances sont appréciées par un contrôle continu et régulier.

Les modalités d'évaluation sont communiquées aux apprenants dans les Modalités de Contrôle des Connaissances et des Compétences (MCCC) dès la rentrée en formation et/ou sur leur ENT.

- **L'accompagnement et le suivi de l'alternant**

Le suivi de l'alternant est assuré conjointement par un tuteur pédagogique au sein de l'IUT et un maître d'apprentissage / tuteur en entreprise. Il s'appuie sur un livret électronique de l'apprentissage mis à disposition par le CFA Formasup Auvergne, permettant de formaliser les missions, d'évaluer la progression des compétences et d'assurer un suivi régulier tout au long du parcours de formation.

- **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 / 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	Stratégie d'entreprise Financement et régulation de l'économie	16 13	16 13	
			Piloter les opérations à l'international	Droit des activités commerciales Analyse financière Anglais appliqué au commerce LVB appliquée au commerce Expression communication culture PPP	13 13 13 13 18 8	13	12 4.5 14 24 8
			Conduire les actions marketing	SAE Conduite d'une mission import export (82+30)	112	82	
	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	Vendre une offre commerciale	Anglais appliqué au commerce LVB appliquée au commerce PPP Ressources et Culture numérique appliquées au commerce international Approvisionnements	13 18		14 16
			Piloter les opérations à l'international	Techniques du commerce international Logistique et supply chain Marketing achat SAE conduite d'une mission import export	20 18 18		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 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)

- 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 ✉ claud.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 05 / 04 73 17 70 12

✉ fc-alternance.iut@uca.fr

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