

Le département TC de l'IUT de Valence propose, dès la deuxième année du Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.), le parcours Marketing et Management du Point de Vente (MMPV). Ce parcours permet à des étudiants d'occuper des postes de collaborateurs sur des fonctions de commerciales et/ou de gestionnaires pour répondre aux besoins de tout type d'organisation (entreprises, association, administrations), de toutes tailles (Start-up, TPE, PME-PMI, ETI, GE) et dans tous les secteurs d'activités (services, production).

### Formation initiale et/ou en alternance

Le parcours n'est proposé qu'en formation en alternance en deuxième et troisième année.



### Admission

- 1<sup>ère</sup> année B.U.T. TC
- 1<sup>ère</sup> année B.U.T. GEA ou GACO (ou autres spécialités moyennant acquisition de prérequis en Marketing, Vente et Communication commerciale)
- BTS dans le domaine du marketing, de la vente, de la communication commerciale, et/ou du management
- L2 Économie et Gestion (ou autres L2 moyennant acquisition de prérequis en en Marketing, Vente et Communication commerciale)
- Possibilité de VAE
- Salariés titulaires d'un diplôme

Les admissions se font sur dossier, entretien et tests (sur les trois compétences communes et transverses du BUT TC - Marketing, Vente et Communication commerciale) via E-Candidat.

**Pour en savoir plus ou candidater :**  
[www.iut-valence.fr](http://www.iut-valence.fr)



### Poursuites études

- Master et Mastère
- Instituts d'Administration des Entreprises (IAE),
- Ecoles Supérieures de Commerce (ESC) et Ecoles de Management,
- Autres formations de l'enseignement supérieur,



### Lieux de formation

Toute la formation a lieu à l'IUT de Valence.

### Compétences

L'enseignement s'articule autour de **trois compétences communes et transverses à tous les parcours de TC**. Elles permettant de favoriser (ou garantir) une meilleure interaction entre contenus de formation et mises en situation professionnelle.

**MARKETING**  
Conduire les actions  
Marketing

**VENTE**  
Vendre  
une offre  
commerciale

**COMMUNICATION  
COMMERCIALE**  
Communiquer  
l'offre commerciale

Au sein du parcours MMPV, **deux compétences spécifiques** s'ajoutent pour développer et approfondir les compétences spécifiques au développement d'activité et au management de la relation client.

**MANAGEMENT**  
Manager une équipe commerciale  
sur un espace de vente

**RETAIL MARKETING**  
Piloter un espace  
de vente

### Apprentissages critiques

À l'issue de la formation BUT, un(e) étudiant(e) est capable de :

#### Gérer une équipe au niveau opérationnel

- Analyser les indicateurs de performances commerciales
- Communiquer sur les objectifs et les résultats efficacement et professionnellement
- Planifier les missions de l'équipe en accord avec la stratégie de l'espace de vente

#### Mobiliser une équipe au niveau stratégique

- Fixer les objectifs en accord avec la méthode SMART
- Fédérer les équipes autour de l'atteinte des objectifs
- Sélectionner des collaborateurs en considérant les besoins de l'équipe
- Intégrer des collaborateurs à l'équipe
- Valoriser les compétences des membres de l'équipe

#### Contribuer à la dynamique de l'espace de vente en tant que membre de l'équipe

- Analyser le secteur et l'environnement concurrentiel
- S'approprier la chaîne d'approvisionnement de l'espace de vente
- Agencer l'offre sur l'espace de vente en utilisant les techniques de merchandising, en particulier la théâtralisation
- Personnaliser la relation client en appliquant les principes de base de la GRC
- Gérer la diversité des points de contact avec le client

#### Manager la dynamique de l'espace de vente

- Comprendre les enjeux de la distribution et les évolutions du secteur
- Elaborer une stratégie commerciale en cohérence avec l'environnement concurrentiel
- Gérer la relation avec les fournisseurs ou le réseau
- Implanter un plan de merchandising, défini par le réseau ou par l'équipe de vente
- Optimiser les outils de GRC
- Optimiser le parcours client dans une perspective omnicanale par l'intégration des différents points de contact

## Mises en situation professionnelle

- **Des stages et alternance en entreprise** sont organisés au cours de votre cursus afin de valider le BUT.
- **Des Situations d'Apprentissage et d'Evaluation (SAE) réalisées** tout au long des trois années de B.U.T. Ces SAE ont pour objectif de permettre à l'étudiant(e) de s'exercer à mettre en pratique les concepts enseignés dans le cadre de sa formation. Conduites par les étudiant(e)s, la plupart de ces SAE sont réalisées en étroite collaboration avec le tissu socio-économique local. Elles représentent 40% de la formation.

## Débouchés

- Responsable des ventes, Animateur des ventes, Administrateur des ventes
- Assistant commercial, Délégué commercial, Technico-commercial, Chargé d'études commerciales, cadre commercial
- Responsable service et relation client,
- Assistant marketing, Chargé d'études marketing,
- Gestionnaire de la promotion des ventes,
- Développeur d'activités,
- Assistant manager,
- Responsable merchandising,
- Chef de rayon, de secteur,
- Responsable magasin, drive,
- Category manager
- Chef de produits enseigne
- Chef de marque annonceur
- Promoteur / animateur des ventes chez annonceur
- Conseiller métier enseigne
- Conseiller franchise

RNCP : 35356

**contact**

## En résumé : : Le BUT MMPV, c'est

- 1800 heures d'enseignements, encadrées par des équipes pédagogiques mixtes.
- 600 heures de projets tutorés (travail en autonomie).
- 12 semaines de stages (sur les deux premières années), et/ou une alternance (sur les deux dernières ou la dernière année).
- Une formation reconnue et des compétences recherchées par les entreprises.

## Enseignement

RESSOURCES et SAE	COMPETENCES				HEURES
	MARKETING	VENTE	MANAGEMENT	RETAIL MARKETING	
<b>SEMESTRE 5</b>					
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	x				16
R5.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 1		x			16
R5.03 Financement et régulation de l'économie	x			x	12
R5.04 Droit des activités commerciales 2	x	x			12
R5.05 Analyse financière	x	x	x		12
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	x	x	x	x	12
R5.07 LVB appliquée au commerce 5	x	x	x	x	12
R5.08 Expression, Communication et Culture 5	x	x	x	x	16
R5.09 PPP 5	x	x	x	x	8
R5.MMPV.10 RNC appliquées au marketing et management du point de vente			x	x	10
R5.MMPV.11 Parcours expérience client				x	21
R5.MMPV.12 Management d'équipe 2			x		12
R5.MMPV.13 Supply chain				x	12
R5.MMPV.14 Droit de la distribution				x	14
R5.MMPV.15 Trade marketing				x	14
Portfolio S5 (Assiduité requise mais non évaluée)	x	x	x	x	16
SAÉS.MMPV.01 Approche omnicanal du point de vente	x	x	x	x	64
<b>SEMESTRE 6</b>					
R6.01 Stratégie d'entreprise 2	x				12
R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 2		x			12
R6.MMPV.03 Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise			x		8
R6.MMPV.04 Prise de décision - Pilotage				x	13
Portfolio S6	x	x	x	x	16
Alternance (MMPV) Marketing et Management du Point de Vente	x	x	x	x	16



## A l'IUT de Valence

51 rue Barthélemy de Laffemas - BP29 - 26901 Valence Cedex 9  
Tél. 04 75 41 88 29



iutvalence-tc-secretariat@univ-grenoble-alpes.fr



www.iut-valence.fr