

BUT Gestion administrative et commerciale des organisations



Niveau de diplôme
BAC +3



ECTS
180 crédits



Durée
3 années, 6
semestres



Langues
d'enseignement
Français

Parcours proposés

- BUT2/BUT3 - GACO : Management des fonctions supports - Classique et alternance
- BUT2/BUT3 - GACO : Management commercial et marketing omnicanal - Classique et alternance

Présentation

Le BUT GACO, diplôme universitaire professionnalisant, prépare à des fonctions de cadres intermédiaires dans les domaines du management, commerce, E-commerce, marketing et marketing digital, communication, ressources humaines, comptabilité, gestion financière et contrôle de gestion.

Le BUT GACO est un diplôme de grade licence permettant, après une année commune de découverte de l'ensemble des disciplines de gestion, de se spécialiser à partir du BUT2 grâce à un parcours choisi parmi :

- * Management des fonctions supports (gestion des ressources humaines ou comptabilité/ finance) (proposé en alternance dès le BUT2)
- * Management commercial et marketing omnicanal (proposé en alternance dès le BUT 2)

Le choix de parcours en fin de BUT 1 est conditionné à la capacité d'accueil des différents parcours. **En BUT3, tous les parcours sont uniquement proposés en alternance.**

Objectifs

Le Bachelor Universitaire de Technologie est un diplôme national en 3 ans délivrant le grade de Licence (Bac+3) et reconnu par les entreprises.

Le BUT a vocation à permettre l'insertion professionnelle des étudiants (il existe cependant des possibilités de poursuites d'études sous certaines conditions).

Après une année commune de découverte de l'ensemble des disciplines de gestion, le BUT GACO permet de se spécialiser grâce à 1 parcours choisi parmi 2 afin de répondre aux exigences d'une multitude de secteurs et de métiers :

- o Le parcours Management des Fonctions Supports place le pilotage de la stratégie RH ou le conseil (en comptabilité ou en finance) au centre de la formation.
- o Le parcours Management Commercial et Marketing Omnicanal vous permettra de vous spécialiser sur le déploiement de la stratégie marketing et sur le développement des affaires, de la prospection à la fidélisation.

Le BUT c'est avant tout une pédagogie adaptée qui laisse une large place aux TD, aux TP et aux Projets. En bref, c'est :

- une pédagogie par projet en petits groupes / - des intervenants professionnels impliqués dans la pédagogie / - et des opportunités à l'international.

Le BUT GACO est une formation professionnalisante de 2400h réparties en 6 semestres. La pratique est au cœur de la formation. Au moins 40% des heures sont consacrés aux enseignements pratiques et aux mises en situation professionnelle, dont 600h consacrées aux projets tutorés. Aussi vous réaliserez :

- 3 stages ou alternance, en France ou à l'étranger ;
- des projets professionnels sur un besoin réel d'entreprise en réalisant par exemple une mission commerciale, des études marketing , des études financières, etc.;
- des projets transverses

Enfin, le département GACO de l'IUT de Chambéry vous accompagnera aussi à l'international :

- 2 langues étrangères (LV3 facultative)
- stage à l'étranger
- semestre(s) en anglais à l'étranger ou à l'IUT de Chambéry.

ALTERNANCE : Réalisez une partie du cursus en Alternance, en contrat d'apprentissage et bénéficiez d'une expérience professionnelle et d'une rémunération tout en étant formé [modalités à spécifier ultérieurement].

Candidatez sur Parcoursup, soignez votre dossier tant pour les notes que les appréciations des enseignants, et montrez-vous motivé.e !

Dimension internationale

Le BUT GACO offre la possibilité de réaliser une partie de sa formation (au moins un semestre) et son stage à l'international, grâce à une multitude d'universités partenaires dans des destinations privilégiées au Canada, Roumanie, Belgique, USA, etc.

Les atouts de la formation

Les atouts de la formation BUT GACO :

- De nombreux intervenants professionnels impliqués dans la pédagogie : chef d'entreprise, expert comptable, DRH, directeur commercial, etc.
- D'importantes périodes de mise en situation professionnelle (22 semaines minimum de stage, 3 projets tutorés, semaines d'activité transdisciplinaires, de l'alternance, etc.)
- Possibilité de réaliser une expérience à l'international: stage(s) à l'étranger, semestre(s) bilingue(s) ou cours en anglais à l'IUT.

Organisation

Effectifs attendus

58 étudiants

Aménagements d'études

Le BUT GACO en première année offre aussi une possibilité d'aménager les horaires pour les étudiants qui souhaitent concilier études et pratique d'une activité musicale.

Date de début de la formation : 1ère quinzaine de septembre

Date de fin de la formation : 2ème quinzaine d'août

Stage (hors formation en alternance)

Au total, 12 semaines de stage sont obligatoires pour obtenir le BUT GACO :

- 4 semaines de stage en BUT1 pour découvrir l'entreprise et ses fonctions et pour conforter le choix de parcours en BUT2

- 8 semaines de stage en BUT 2 pour mettre en oeuvre et approfondir les compétences acquises sur les 2 années de BUT

Stage

Intitulé : Stage BUT1

Année d'études : BUT1

Nature du stage : Obligatoire

Période : Mai

Période : Juin

Durée : 4 semaines

Lieu du stage : En France ou à l'étranger

Exemple de missions

Nos étudiants stagiaires sont capables de mener des missions en conseil de vente, merchandising ou distribution, de déployer des enquêtes terrain (sondages, statistiques), d'effectuer une analyse financière/un audit et de mettre en place des événements et actions de communication.

Intitulé : Stage BUT2

Année d'études : BUT2

Nature du stage : Obligatoire

Période : Juillet

Période : Août

Durée : 8 semaines

Lieu du stage : En France ou à l'étranger

Alternance

Modalité d'alternance

Le BUT GACO est possible en alternance dès la 2ème année et devient obligatoire en 3ème année. Bénéficiez d'une expérience professionnelle et d'une rémunération tout en étant formé.

Vous trouverez le détail des rythmes, durées du contrat et exemples de missions dans les parcours du BUT GACO

Modalités des projets tutorés

De nombreux projets transverses en groupes (3 à 5 étudiants) sont proposés sur des thématiques liées au management, commerce, communication, marketing (exemple : AFM téléthon, projet avec l'EFS....)

Admission

A qui s'adresse la formation ?

Vous recherchez une formation polyvalente en Management ? Postulez au BUT GACO !

Pour accéder à la formation vous devez être titulaire d'un Bac général (toute spécialité) ou d'un Bac technologique (STMG).

Le BUT GACO s'adresse en particulier:

- aux étudiants qui souhaitent s'orienter vers la gestion d'entreprise et le management mais sans en connaître précisément, au sortir du Bac, tous les aspects. La première année, généraliste, permet de s'initier à la gestion de projets, au marketing, à la comptabilité, au droit, etc. avant de se spécialiser dans un de ces champs dès la deuxième année.
- aux étudiants avides d'ouverture à l'international et de mobilité.
- aux étudiants souhaitant s'insérer professionnellement, notamment par le biais de l'alternance.

Un examen écrit et/ou un entretien en présentiel pourra être organisé au cours du processus de sélection. Il permettra :

- * de vérifier les savoirs et connaissances de base en expression écrite, logique et culture générale
- * de valider la motivation du candidat, sa connaissance de la formation
- * d'évaluer le savoir-être du candidat dans un contexte professionnel

Attendus de la formation

COMPETENCES GENERALES

- Avoir une maîtrise du français permettant de communiquer à l'écrit et à l'oral de façon adaptée, de comprendre un énoncé, de l'analyser et de rédiger une solution.
- Détenir un bon niveau de culture générale : faire preuve de curiosité et d'ouverture sur les enjeux sociaux, politiques et économiques du monde contemporain.
- Être capable de rechercher, structurer, analyser des informations issues de sources documentaires variées (presse, Internet, médias...).
- Avoir une connaissance suffisante de l'anglais et d'une seconde langue vivante permettant de progresser pendant la formation : échanger à l'oral, lire et comprendre un texte, répondre aux questions écrites et orales.
- Savoir mobiliser ses connaissances et développer un sens critique,

COMPETENCES TECHNIQUES ET SCIENTIFIQUES

- Connaître, mobiliser et utiliser avec efficacité les calculs fondamentaux
- Savoir mobiliser ses connaissances pour répondre à une résolution de problème
- Être capable d'évoluer dans un environnement numérique et détenir des connaissances de base en bureautique.

Au-delà de ces éléments généraux, le département GACO de l'IUT de Chambéry est particulièrement attentif aux candidats démontrant un appétit pour :

- la mobilité internationale et les langues étrangères,
- l'insertion professionnelle par le biais de l'alternance.

Le projet de formation doit permettre aux candidats d'exposer leurs intérêts sur ces aspects.

QUALITES HUMAINES

- Avoir l'esprit d'équipe et savoir s'intégrer dans les travaux de groupe via les projets et les travaux pratiques
- Avoir le sens pratique, être attentif et rigoureux
- Montrer son intérêt et sa motivation pour les domaines relevant de la gestion des organisations
- Savoir s'impliquer et s'organiser dans ses études (ou gérer sa charge de travail) pour fournir le travail nécessaire à sa réussite en autonomie.

Et après

Poursuite d'études

Le BUT a vocation à permettre l'insertion professionnelle des étudiants (il existe cependant des possibilités de poursuites d'études sous certaines conditions).

Métiers visés et insertion professionnelle

Autonomes et dotés d'une solide culture générale de l'entreprise, les étudiants GACO savent, à l'issue de leur formation, saisir les opportunités du marché du travail, grâce notamment à un suivi régulier de leur projet personnel et professionnel réalisé en partenariat avec le club des Entreprises de l'Université Savoie Mont Blanc. Les diplômés GACO s'insèrent dans des secteurs variés : grande distribution, banque, assurance, transports, immobilier, industrie, tourisme et services à la personne.

Selon le parcours choisi à partir de la 2ème année de formation, les diplômés sauront occuper des fonctions diverses :

o parcours Management des Fonctions Supports : pilotage de la stratégie RH ou conseil (en RH, en comptabilité ou en finance).

o parcours Management Commercial et Marketing Omnicanal : stratégie marketing et développement des affaires, de la prospection à la fidélisation.

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Mathieu Gatumel

✉ Mathieu.Gatumel@univ-savoie.fr

Scolarité administrative

Scolarité IUT Chambéry

☎ 04 79 75 81 76

✉ scol-iut-chy@univ-smb.fr

Secrétariat pédagogique

Secrétariat GACO

☎ 04 79 75 94 05

✉ secretariat.gaco@univ-smb.fr

Campus

🏠 Le Bourget-du-Lac / campus Savoie Technolac

En savoir plus

Visitez notre site web

🔗 <https://www.iut-chy.univ-smb.fr/>

Téléchargez la plaquette

🔗 https://www.iut-chy.univ-smb.fr/wp-content/uploads/BUT_GACO_IUT_CHAMBERY.pdf

Programme

BUT1 - Gestion administrative et commerciale des organisations

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES101 Projet Personnel et Professionnel	MODULE		10h	10h	
RES102 Langue vivante 1 – Anglais des affaires	MODULE		15h	15h	
RES103 Langue vivante 2	MODULE		10h	10h	
RES104 Culture juridique	MODULE				
RES105 Fondamentaux de la comptabilité	MODULE				
RES106 Fondamentaux de l'économie	MODULE				
RES107 Technologie de l'information et de la communication	MODULE			20h	
RES108 Gestion de projet et management opérationnel	MODULE		10h	10h	
RES109 Fondamentaux du marketing	MODULE				
RES110 Expression et communication	MODULE			10h	
SAE101 Mettre en forme le projet d'une organisation	MODULE		10h	15h	
SAE102 Participer au pilotage d'une organisation	MODULE		15h	10h	
SAE103 Concevoir la stratégie marketing d'une organisation	MODULE		15h	10h	
SAE104 Identifier les compétences professionnelles	MODULE			10h	

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES201 Projet personnel et professionnel	MODULE		20h	10h	
RES202 Langue vivante 1 – Anglais des affaires	MODULE		10h	20h	
RES203 Langue vivante 2	MODULE		10h	10h	
RES204 Droit de l'entreprise	MODULE				
RES205 Pilotage comptable et financier - Niveau 1	MODULE				
RES206 Économie, organisations et développement durable	MODULE				
RES207 Traitement de l'information	MODULE			35h	
RES208 Management des organisations	MODULE				
RES209 Marketing d'étude	MODULE				

RES210 Expression et communication	MODULE	5h	10h
SAE201 Participer à un projet transverse	MODULE	10h	
SAE202 Participer au pilotage d'une organisation - Etude concurrentielle	MODULE	25h	15h
SAE203 Mener une étude marketing	MODULE	30h	15h
SAE204 Stage BUT 1	MODULE		
SAE205 Portfolio S2	MODULE		10h

BUT2/BUT3 - GACO : Management des fonctions supports - Classique et alternance

BUT2 - GACO : Management des fonctions supports - Classique et alternance

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES301 Projet personnel et professionnel	MODULE	3,5h	3,5h		
RES302 Langue vivante 1 - Anglais des affaires	MODULE	10,5h	10,5h		
RES303 Langue vivante 2	MODULE				
Langue vivante 2 CM	CM	10,5h			
Langue vivante 2 TD	TD		10,5h		
RES304 Droit du travail	MODULE				
Droit du travail CM	CM	10,5h			
Droit du travail TD	TD		10,5h		
RES305 Stratégie d'entreprise	MODULE				
Stratégie d'entreprise CM	CM	10,5h			
Stratégie d'entreprise TD	TD		10,5h		
RES306 Marketing stratégique et opérationnel	MODULE				
Marketing stratégique et opérationnel CM	CM	10,5h			
Marketing stratégique et opérationnel TD	TD		10,5h		
RES307 Ressources humaines	MODULE				
Ressources humaines CM	CM	10,5h			
Ressources humaines TD	TD		10,5h		
RES308 Expression et communication	MODULE	7h	7h		
RES309 Pilotage comptable et financier - Niveau 2	MODULE	10,5h	14h		
RES310 Gestion administrative du personnel - Niveau 1	MODULE	10,5h	14h		
RES311 Droit des affaires Niv 1	MODULE	10,5h	10,5h		

SAE301 Analyser et améliorer la performance financière et stratégique d'une organisation	MODULE	28h	28h
SAE302 Produire les éléments de gestion RH	MODULE	10,5h	14h
SAE303 Collaborer dans le cadre d'un projet transverse - S3	MODULE		3,5h

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES401 Projet personnel et professionnel	MODULE	3,5h	3,5h		
RES402 Langue vivante 1 - Anglais des affaires	MODULE	10,5h	10,5h		
RES403 Langue vivante 2	MODULE	10,5h	10,5h		
RES404 Droit des affaires Niv2	MODULE	10,5h	10,5h		
RES405 Outils de pilotage	MODULE	10,5h	10,5h		
RES406 Expression et communication	MODULE	7h	7h		
RES407 Introduction à la fiscalité d'entreprise	MODULE	10,5h	14h		
RES408 Environnement juridique des ressources humaines	MODULE	10,5h	14h		
RES409 Pilotage financier	MODULE	7h	7h		
RES410 Gestion administrative du personnel - Niveau 2	MODULE	7h	7h		
RES411 Fiscalité d'entreprise Niv2	MODULE	17,5h	17,5h		

BUT3 - GACO : Management des fonctions supports - Alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES501 Projet personnel et professionnel S5	MODULE				
Projet personnel et professionnel S5 CM	CM	7h			
Projet personnel et professionnel S5 TD	TD				
RES502 Langue vivante 1 - Anglais des affaires	MODULE	7h	7h		
RES503 Langue vivante 2	MODULE	7h	7h		
RES504 Achats	MODULE				
Achat CM	CM	10,5h			
Achat TD	TD		10,5h		
RES505 Logistique	MODULE				
Logistique CM	CM	7h			
Logistique TD	TD		10,5h		
RES506 Processus Ressources Humaines Niv 1	MODULE	12,5h	12,5h		

RES507 Environnement juridique des ressources humaines Niv 2	MODULE	12,5h	12,5h
RES508 Droit des sociétés	MODULE	12,5h	12,5h
RES509 Contrôle de gestion	MODULE	12,5h	12,5h
RES510 Fiscalité personnelle et du patrimoine	MODULE	15h	15h
SAE501 Piloter un projet aux fonctions support d'une organisation	MODULE	3,5h	3,5h
SAE502 Conduire un projet de développement commercial dans un contexte international	MODULE		
Conduire un projet de développement commercial dans un contexte international	CM	24,5h	
CM			
Conduire un projet de développement commercial dans un contexte international	TD		24,5h
TD			

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES601 Démarche Qualité	MODULE				
Démarche Qualité CM	CM	7h			
Démarche Qualité TD	TD		7,5h		
RES602 Langue vivante 1 - Anglais des affaires	MODULE	7,5h	7,5h		
RES603 Traitement des données	MODULE				
Traitement des données CM	CM	10h			
Traitement des données TD	TD		10h		
RES604 Gestion de trésorerie	MODULE	7,5h	7,5h		
RES605 Fiscalité du chiffre d'affaires	MODULE	10h	10h		
RES606 Processus Ressources Humaines Niv 2	MODULE	12,5h	12,5h		
RES607 Procédures de contrôles (social + fiscal)	MODULE	5h	5h		
SAE601 Piloter et rendre compte d'un projet aux fonctions support d'une organisation	MODULE	3,5h	3,5h		
SAE602 Compétences professionnelles en alternance	MODULE				
SAE603 Portfolio BUT3	MODULE	10,5h	10,5h		

BUT2/BUT3 - GACO : Management commercial et marketing omnicanal - Classique et alternance

BUT2 - GACO : Management commercial et marketing omnicanal

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES301 Projet personnel et professionnel	MODULE		5h	10h	
RES302 Langue vivante 1 - Anglais des affaires	MODULE		10h	10h	
RES303 Langue vivante 2	MODULE		10h	10h	
RES304 Droit du travail	MODULE				
Droit du travail CM	CM	10h			
Droit du travail TD	TD		10h		
RES305 Stratégie d'entreprise	MODULE				
Stratégie d'entreprise CM	CM	10h			
Stratégie d'entreprise TD	TD		10h		
RES306 Marketing stratégique et opérationnel	MODULE				
Marketing stratégique et opérationnel CM	CM	5h			
Marketing stratégique et opérationnel TD	TD		5h		
Marketing stratégique et opérationnel TP	TP			10h	
RES307 Ressources humaines	MODULE				
Ressources humaines CM	CM	5h			
Ressources humaines TD	TD		10h		
Ressources humaines TP	TP			5h	
RES308 Expression et communication	MODULE		10h	5h	
RES309 Trade marketing et merchandising	MODULE	10h	10h	5h	
RES310 Fondamentaux du marketing digital	MODULE	10h	10h	5h	
RES311 Analytics	MODULE		20h		
SAE301 Analyser et améliorer la performance d'une organisation aux enjeux commerciaux	MODULE		40h	20h	
SAE302 Concevoir l'approche phytitale d'une entreprise	MODULE		40h		
SAE303 Collaborer dans le cadre d'un projet transverse - S3	MODULE			5h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES401 Projet personnel et professionnel	MODULE		5h	5h	
RES402 Langue vivante 1 - Anglais des affaires	MODULE		10h	10h	
RES403 Langue vivante 2	MODULE		5h	10h	
RES404 Droit des affaires	MODULE				
Droit des affaires CM	CM				
Droit des affaires TD	TD		10h		

RES405 Outils de pilotage	MODULE	10h	10h	
RES406 Expression et communication	MODULE	10h	5h	
RES407 Négociation commerciale	MODULE	10h	10h	10h
RES408 E-commerce	MODULE	15h	25h	5h
RES409 Comportement de l'internaute, marketing automation	MODULE	35h		
SAE401 Envisager une création d'activité dans le secteur commercial	MODULE	10h	15h	
SAE402 Collaborer au développement des affaires, du e-commerce à la négociation client	MODULE	45h		
SAE403 Collaborer et rendre compte d'un projet transverse - S4	MODULE			5h
SAE404 Stage S4	MODULE			
SAE405 Portfolio S4	MODULE			10h

BUT2 - GACO : Management commercial et marketing omnicanal - Alternance

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES301 Projet personnel et professionnel	MODULE	3,5h	3,5h		
RES302 Langue vivante 1 - Anglais des affaires	MODULE	10,5h	10,5h		
RES303 Langue vivante 2	MODULE				
Langue vivante 2 CM	CM	10,5h			
Langue vivante 2 TD	TD		10,5h		
RES304 Droit du travail	MODULE				
Droit du travail CM	CM	10,5h			
Droit du travail TD	TD		10,5h		
RES305 Stratégie d'entreprise	MODULE				
Stratégie d'entreprise CM	CM	10,5h			
Stratégie d'entreprise TD	TD		10,5h		
RES306 Marketing stratégique et opérationnel	MODULE				
Marketing stratégique et opérationnel CM	CM	10,5h			
Marketing stratégique et opérationnel TD	TD		10,5h		
RES307 Ressources humaines	MODULE				
Ressources humaines CM	CM	10,5h			
Ressources humaines TD	TD		10,5h		
RES308 Expression et communication	MODULE	7h	7h		
RES309 Trade marketing et merchandising	MODULE	10,5h	14h		
RES310 Fondamentaux du marketing digital	MODULE	10,5h	14h		

RES311 Analytics	MODULE	10,5h	10,5h
SAE301 Analyser et améliorer la performance d'une organisation aux enjeux commerciaux	MODULE	28h	28h
SAE302 Concevoir l'approche phygitale d'une entreprise	MODULE	10,5h	14h
SAE303 Collaborer dans le cadre d'un projet transverse - S3	MODULE		3,5h

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES401 Projet personnel et professionnel	MODULE	3,5h	3,5h		
RES402 Langue vivante 1 - Anglais des affaires	MODULE	10,5h	10,5h		
RES403 Langue vivante 2	MODULE	10,5h	10,5h		
RES404 Droit des affaires	MODULE	10,5h	10,5h		
RES405 Outils de pilotage	MODULE	10,5h	10,5h		
RES406 Expression et communication	MODULE	7h	7h		
RES407 Négociation commerciale	MODULE	14h	17,5h		
RES408 E-commerce	MODULE	21h	24,5h		
RES409 Comportement de l'internaute, marketing automation	MODULE	21h	14h		
SAE401 Envisager une création d'activité dans le secteur commercial	MODULE	17,5h	17,5h		
SAE402 Collaborer au développement des affaires, du e-commerce à la négociation client	MODULE	10,5h	14h		
SAE403 Collaborer et rendre compte d'un projet transverse - S4	MODULE		3,5h		
SAE404 Compétences professionnelles en alternance	MODULE				
SAE405 Portfolio S4	MODULE	3,5h	7h		

BUT3 - GACO : Management commercial et marketing omnicanal - Alternance

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES501 Projet personnel et professionnel S5	MODULE	7h	7h		
Projet personnel et professionnel S5 CM	CM	7h			
Projet personnel et professionnel S5 TD	TD		7h		
RES502 Langue vivante 1 - Anglais des affaires	MODULE	7h	7h		
RES503 Langue vivante 2	MODULE	7h	7h		
RES504 Achats	MODULE				

Achat CM	CM	10,5h	
Achats TD	TD		10,5h
RES505 Logistique	MODULE		
Logistique CM	CM	7h	
Logistique TD	TD		10,5h
RES506 Stratégie digitale inbound	MODULE	24,5h	21h
RES507 Droit de la communication numérique	MODULE	10,5h	10,5h
RES508 Gestion commerciale, gestion de la data et CRM	MODULE	17,5h	17,5h
RES509 Web design, programmation HTML et CSS	MODULE	14h	17,5h
SAE501 Piloter un projet aux enjeux commerciaux	MODULE	38,5h	38,5h
SAE502 Conduire un projet de développement commercial dans un contexte international	MODULE		
Conduire un projet de développement commercial dans un contexte international CM	CM	24,5h	
Conduire un projet de développement commercial dans un contexte international TD	TD		24,5h

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES601 Démarche Qualité	MODULE				
Démarche Qualité CM	CM	7h			
Démarche Qualité TD	TD		7h		
RES602 Langue vivante 1 - Anglais des affaires	MODULE	7h	7h		
RES603 Traitement des données	MODULE				
Traitement des données CM	CM	10h			
Traitement des données TD	TD				
RES604 Stratégie digitale outbound et indicateurs de performance du marketing digital	MODULE	17,5h	17,5h		
RES605 Management de la performance de l'équipe commerciale	MODULE	14h	10,5h		
RES606 SEA	MODULE	3,5h	7h		
SAE601 Piloter et rendre compte d'un projet aux enjeux commerciaux	MODULE	3,5h	3,5h		
SAE602 Compétences professionnelles en alternance	MODULE				
SAE603 Portfolio BUT3	MODULE	10,5h	10,5h		