

Le département TC de l'IUT de Valence propose, dès la deuxième année du Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.), le parcours Business International : Achat et Vente (BIAV). 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, associations, 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^{ère} année B.U.T. TC
- 1^{ère} 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 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

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 permettent 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 BIAV, **deux compétences spécifiques** s'ajoutent pour développer et approfondir les compétences spécifiques au développement d'activité et au management de la relation client.

STRATEGIE A L'INTERNATIONAL
Formuler une stratégie de
commerce à l'international

OPERATIONS A L'INTERNATIONAL
Piloter les opérations
à l'international

Apprentissages critiques

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

Agir en tant qu'assistant développement import/export

- Réaliser de manière structurée un diagnostic export/import à l'aide d'outils stratégiques (collecte des informations en interne)
- Collecter les informations de l'environnement international (identifier les sources pertinentes de données, identifier les outils de collecte de données, s'assurer de la fiabilité des données)
- Sélectionner les marchés opportuns, à l'export et à l'import à l'aide d'indicateurs

Agir en tant que chargé du développement import/export

- Evaluer le diagnostic export/import et faire des préconisations
- Evaluer les marchés internationaux en prenant en compte le contexte géo-éco-politique, les particularités culturelles et les enjeux éthiques
- Proposer le mode d'entrée (filiale, joint-venture, etc.) le plus adéquate

Commercialiser à l'international une offre simple

- Gérer les processus de vente et d'achat à l'international ; identifier et sélectionner les fournisseurs
- Suivre les opérations logistiques à l'international grâce à l'appréhension des enjeux de la chaîne logistique
- Sélectionner le mode de transport, l'incoterm, l'assurance et les modalités de paiement dans une logique d'optimisation des coûts
- Positionner l'offre en fonction des spécificités culturelles identifiées sur le(s) marché(s) ciblé(s)

Commercialiser à l'international une offre complexe

- Mobiliser ses connaissances en processus de vente et d'achat dans des situations interculturelles
- Optimiser la chaîne logistique à l'international en intégrant les enjeux environnementaux et éthiques
- Gérer l'administration des ventes/achats à l'international notamment grâce à l'évaluation des modalités de financement de l'opération d'import ou d'export
- Proposer l'offre marketing adaptée au(x) marché(s) ciblé(s).

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. Conduite 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.

En résumé : le BUT BIAV, 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.

Débouchés

- Responsable des ventes internationales
- Responsable export
- Responsable des opérations d'import
- Assistant import/export
- Chargé d'affaires internationales
- Responsable du développement international
- Assistant marketing, Chargé d'études marketing à l'international,
- Approvisionneur
- Acheteur junior
- Gestionnaire des flux internationaux

RNCP : 35355

Enseignement

RESSOURCES et SAE	COMPETENCES				HEURES
	MARKETING	VENTE	STRATEGIE A L'INTERNATIONAL	OPERATIONS A L'INTERNATIONAL	
SEMESTRE 5					
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	x				16
R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques 1		x			16
R5.03 Financement et régulation de l'économie	x				12
R5.04 Droit des activités commerciales 2	x	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.BI.10 RNC appliquées au business international, achat et vente			x	x	13
R5.BI.11 Approvisionnements			x		18
R5.BI.12 Techniques du commerce international - 2			x		20
R5.BI.13 Droit international				x	18
R5.BI.14 Logistique et supply chain			x		18
R5.BI.15 Marketing achat			x	x	18
Portefolio S5 (Assuïdité requise mais non évaluée)	x	x	x	x	16
SAÉ5.BI.01 Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	x	x	x	x	64
SEMESTRE 6					
R6.01 Stratégie d'entreprise 2	x				12
R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques 2		x			12
R6.BI.03 Anglais appliqué au business international			x	x	14
R6.BI.03 LVB appliqué au business international			x	x	14
Portefolio S6	x	x	x	x	16
Stage.BI Stage Business international : achat et 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

contact