

# Supplément au certificat



## 1. Intitulé du certificat (Dans la langue d'origine)

BUT - Techniques de Commercialisation : marketing et management du point de vente

#### 2. Traduction de l'intitulé du certificat (Le cas échéant. Cette traduction est dépourvue de toute valeur légale)

## 3. Eléments de compétences acquis

### Conduire des actions marketing :

- -en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers
- -en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché
- -en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur
- -en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise
- -en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents
- -en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique

#### Vendre une offre commerciale :

- -en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique.
- -en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation
- -en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation -en prospectant à l'aide d'outils adaptés
- -en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale

### Communiquer sur l'offre commerciale :

- -en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix
- -en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation
- -en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs
- -en respectant la réglementation en vigueur.

#### Manager une équipe commerciale sur un espace de vente :

- -en veillant à l'atteinte des objectifs commerciaux par l'équipe
- -en animant l'équipe commerciale par la valorisation des compétences
- -en favorisant l'adhésion à la culture d'entreprise par la transmission des valeurs et des pratiques de l'organisation

#### Piloter un espace de vente :

- -en appréhendant l'environnement commercial pour en dégager les spécificités
- -en pilotant la relation avec les fournisseurs et le réseau dans le respect des directives et des accords
- -en développant l'attractivité commerciale de l'espace de vente pour optimiser les indicateurs commerciaux
- -en enrichissant l'expérience client par la mesure de la satisfaction client.

### Compétences transversales :

#### Se servir du numérique :

-en utilisant les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

# Exploiter les données à des fins d'analyse :

- -en identifiant, sélectionnant et analysant avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- -en analysant et synthétisant des données en vue de leur exploitation -en développant une argumentation avec esprit critique.

## S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral :

- -en se servant aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- -en communiquant par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, en français et dans au moins une langue étrangère.

### Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle :

- -en situant son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives.
- -en respectant les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale.
- -en travaillant en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet.
- -en analysant ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Le Supplément au certificat complète l'information figurant sur le certificat/titre/diplôme. Ce document n'a aucune valeur légale. Son format est basé sur la Décision (UE) 2018/646 du Parlement européen et du Conseil du 18 avril 2018 concernant un cadre commun pour l'offre de meilleurs services dans le domaine des aptitudes et des certifications (Europass) et abrogeant la décision n°2241/2004/CE.



#### Se Positionner vis à vis d'un champ professionnel :

- -en identifiant et situant les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis et la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- -en caractérisant et valorisant son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
- -en identifiant le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs

## 4. Secteurs d'activité et/ou types d'emplois accessibles par le détenteur du certificat

### Secteurs d'activité :

Le titulaire d'un BUT Techniques de Commercialisation marketing et management du point de vente exerce son activité dans des points de vente de taille et d'activité différentes. Ces activités incluent le commerce de détail, le commerce en ligne, la grande distribution et la distribution spécialisée.

D : Commerce, vente et grande distribution

M : Support à l'entreprise

## Type d'emploi accessible :

#### Débutant :

- -Assistant manager,
- -Merchandiser,
- -Animateur de ventes,
- -Manager de rayon

#### Après 3 ans :

- -Chef de rayon,
- -Manager de point de vente,
- -Responsable de point de vente,
- -Chef de secteur,
- -Responsable drive
- -Responsable merchandising

### Code(s) ROME:

D1406 - Management en force de vente

D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises

M1705 - Marketing

E1103 - Communication

## Références juridiques des réglementations d'activité :

## 5. Base officielle du certificat

### Organisme(s) certificateur(s)

#### Nom légal certificateur(s) :

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

LIMIVED SITE DE LODD

UNIVERSITE DE LORRAINE UNIVERSITE DE BORDEAUX

UNIVERSITE PARIS XIII PARIS NORD VILLETANEUSE

UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE

UNIVERSITE DE STRASBOURG

UNIVERSITE DE PERPIGNAN VIA DOMITIA (UPVD)

UNIVERSITE DE LIMOGES

AVIGNON UNIVERSITE

UNIVERSITE D EVRY VAL D ESSONNE

UNIVERSITE DE CAEN NORMANDIE

UNIVERSITE DU LITTORAL COTE D OPALE

UNIVERSITE DE ROUEN NORMANDIE

UNIVERSITE DE TOURS

UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD (UBS)

## Système de notation / conditions d'octroi

#### Modalités d'évaluation :

Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques, exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé, mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

L'intégralité de la certification s'obtient par la validation de tous les blocs de compétences.



UNIVERSITE D'AIX MARSEILLE

**UNIVERSITE D ARTOIS** 

UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE

UNIVERSITE PAUL SABATIER TOULOUSE III

UNIVERSITE AMIENS PICARDIE JULES VERNE

UNIVERSITE DE LA REUNION

UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE - TELECOM

SAINT ETIENNE

UNIVERSITE BREST BRETAGNE OCCIDENTALE (UBO)

UNIVERSITE GRENOBLE ALPES

UNIVERSITE LE HAVRE NORMANDIE - INSTITUT

SUPERIEUR ETUDES LOGISTIQUES

UNIVERSITE DE TOULON

UNIVERSITE PARIS CITE

UNIVERSITE DU MANS

UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE

UNIVERSITE DES ANTILLES

UNIVERSITE PARIS-SACLAY

UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE (URCA)

UNIVERSITE DE LILLE

UNIVERSITE DE CORSE P PAOLI

UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL

NANTES UNIVERSITE

UNIVERSITE DE MONTPELLIER

UNIVERSITE DE RENNES

## Niveau (national ou européen) du certificat

Niveau national (Décret n°2019-14 du 8 janvier 2019 relatif au cadre national des

certifications professionnelles) : Niveau 6

Niveau du Cadre europeéen des certifications (CEC) : Niveau 6

## Autorité responsable de l'habilitation

France compétences

6 rue du Général Audran 92400 Courbevoie

### Accès au niveau suivant d'éducation / de formation

Accords internationaux de reconnaissance des qualifications

## Base légale

Date de décision d'enregistrement : -

Durée de l'enregistrement : -

Date d'échéance de l'enregistrement : 31/08/2026

# 6. Modes d'accès à la certification officiellement reconnus

En contrat d'apprentissage	Oui
Par candidature individuelle	Non
Après un parcours de formation continue	Oui
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	Oui
Par expérience	Oui
En contrat de professionnalisation	Oui

## 7. Information complémentaire

Niveau d'entrée requis (Le cas échéant)

Pour toute information complémentaire, notamment sur le système national de qualifications : <a href="https://www.francecompetences.fr">https://www.francecompetences.fr</a>



National Europass Center

https://agence.erasmusplus.fr/programme-erasmus/outils/europass