

Répertoire national des certifications professionnelles

BUT - Techniques de commercialisation : business international : achat et vente

Active

N° de fiche

RNCP35355

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 6

Code(s) NSF :

- 312 : Commerce, vente

- 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

Formacode(s) :

- 34254 : commerce international

- 34024 : achat

- 34554 : commerce

- 34052 : marketing

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

CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	Nom commercial	Site internet
Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation	-	-
UNIVERSITE DE STRASBOURG	-	-
UNIVERSITE D'AIX MARSEILLE	-	-
UNIVERSITE DE LORRAINE	-	-
UNIVERSITE DE BORDEAUX	-	-
UNIVERSITE DE LILLE	-	-
UNIVERSITE COTE D'AZUR	-	-
UNIVERSITE POLYTECHNIQUE HAUTS-DE-FRANCE	-	-
CY CERGY PARIS UNIVERSITE	-	-
UNIVERSITE PARIS-SACLAY	-	-
UNIVERSITE GRENOBLE ALPES	-	-

Ce site ne peut pas fonctionner sur Edge.

Fermer

UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE	-	-
UNIVERSITE DE CAEN NORMANDIE	-	-
UNIVERSITE DIJON BOURGOGNE	-	-
UNIVERSITE BREST BRETAGNE OCCIDENTALE	-	-
UNIVERSITE DE RENNES I	-	-
UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE	-	-
UNIVERSITE D'ANGERS	-	-
UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD	-	-
UNIVERSITE DE PAU ET DU PAYS DE L'ADOUR	-	-
UNIVERSITE DE HAUTE ALSACE	-	-
UNIVERSITE CLAUDE BERNARD LYON 1	-	-
UNIVERSITE DU MANS	-	-
UNIVERSITE DE ROUEN-NORMANDIE	-	-
UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE	-	-
PRESIDENCE DE L UNIVERSITE	-	-
UNIVERSITE D'EVRY VAL D'ESSONNE	-	-
UNIVERSITE PARIS XIII.PARIS-NORD	-	-
UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE	-	-
UNIVERSITE DE CORSE P PAOLI	IUT de Corse	https://iut.universita.corsica/ (https://iut.universita.corsica/)
UNIVERSITE DE BORDEAUX	IUT de Bordeaux - Antenne de Polynésie Française	https://www.iut.u-bordeaux.fr (https://www.iut.u-bordeaux.fr)
UNIVERSITE DE MONTPELLIER	IUT de Béziers	https://www.iutbeziers.fr/ (https://www.iutbeziers.fr/)
UNIVERSITE DE MONTPELLIER	IUT de Montpellier -	https://iut-montpellier-sete.edu.umontpellier.fr (https://iut-montpellier-sete.edu.umontpellier.fr)

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge.

Formel

UNIVERSITE DE PARIS	IUT de Paris - Rives de Seine	https://iutparis-seine.u-paris.fr/ (https://iutparis-seine.u-paris.fr/)
UNIVERSITE DE POITIERS	IUT d'Angoulême	https://iut-angouleme.univ-poitiers.fr (https://iut-angouleme.univ-poitiers.fr)
UNIVERSITE DE LA ROCHELLE	IUT de La Rochelle	https://www.iut-larochelle.fr/ (https://www.iut-larochelle.fr/)
UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE	IUT de Troyes	https://www.iut-troyes.univ-reims.fr/ (https://www.iut-troyes.univ-reims.fr/)
UNIVERSITE PAUL SABATIER TOULOUSE III	IUT de Tarbes	https://www.iut-tarbes.fr/ (https://www.iut-tarbes.fr/)
UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL	IUT de Marne la Vallée	http://iut.u-pem.fr/ (http://iut.u-pem.fr/)

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION

Objectifs et contexte de la certification :

Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation intervient dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication. Il est polyvalent, autonome et évolutif.

Le titulaire du BUT Techniques de commercialisation business international : achat et vente est un spécialiste des achats et des ventes à l'international, il exerce son activité au sein de tout type d'entreprise industrielle, commerciale ou de service.

Activités visées :

Conduite des actions marketing -en situation de développement d'un produit -en situation de développement d'un service -en situation de développement d'une activité non marchande

Vente d'une offre commerciale - en situation de vente en B to C - en situation de vente en B to B

Communication de l'offre commerciale -en situation de communication de l'offre en tant qu'annonceur -en situation de communication de l'offre en tant qu'agence de communication

Formulation d'une stratégie de commerce à l'international -en situation de mise en œuvre d'une stratégie dans une entreprise de taille PME/PMI -en situation de mise en œuvre d'une stratégie dans une grande entreprise -en situation d'import/export sur la zone Europe -en situation d'import/export sur la zone Grand-Export

Pilotage des opérations à l'international -en situation de pilotage des opérations à l'international pour un bien de grande consommation -en situation de pilotage des opérations à l'international pour un bien de grande industrie -en situation de pilotage des opérations à l'international pour une activité de services.

Compétences attestées :

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

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. [Fermer](#)

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.

Formuler une stratégie de commerce à l'international -en analysant la capacité de l'entreprise à s'internationaliser en vue de développer son activité d'import/export -en évaluant l'environnement international afin d'identifier des opportunités à l'import et à l'export -en sélectionnant le ou les marchés les plus performants pour l'entreprise.

Piloter les opérations à l'international -en utilisant les outils adaptés aux achats à l'international -en adaptant la chaîne logistique à la stratégie commerciale à l'international -en pilotant des opérations d'import-export de façon performante -en développant une politique marketing adaptée au contexte international.

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.

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.

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).

BLOCS DE COMPÉTENCES

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. [Fermer](#)

Modalités d'évaluation

N° et intitulé du bloc		
<p>RNCP35355BC01</p> <p>Conduire les actions marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence) -Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement simple -Choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché -Concevoir une offre cohérente et éthique en termes de produits, de prix, de distribution et de communication -Diagnostiquer l'environnement en appréhendant les enjeux sociaux et écologiques -Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement complexe -Mettre en place une stratégie marketing dans un environnement complexe -Concevoir un mix étendu pour une offre complexe -Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement -Elaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne). -Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur -Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre. 	<p>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).</p>
<p>RNCP35355BC02</p> <p>Vendre une offre commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins -Concevoir un argumentaire de vente qui permette de proposer une solution adaptée aux besoins du client -Concevoir des OAV efficaces -Evaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs -Recourir aux techniques adaptées à la démarche de prospection -Recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels -Convaincre en exprimant avec empathie l'offre en termes d'avantages personnalisés 	<p>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).</p>

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. [Fermer](#)

	<ul style="list-style-type: none"> -Négocier le prix : défendre, valoriser l'offre en percevant les stratégies d'achat -Maîtriser les éléments juridiques et comptables de l'offre -Utiliser les OAV (feuille de calcul, supports d'argumentation...) à bon escient pour convaincre -Organiser le suivi de ses résultats pour gagner en performance au sein de l'équipe commerciale -Prendre en compte les enjeux de la fonction achat pour la performance économique de l'entreprise. -Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel -Elaborer des outils de gestion et de calcul efficaces (facture, échéancier,devis) pour la vente complexe -Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international. 	
<p>RNCP35355BC03</p> <p>Communiquer l'offre commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Identifier les cibles et objectifs de communication en tenant compte de la cohérence du mix -Analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale (médias, hors médias, médias sociaux) -Elaborer des supports simples (Imprimé Sans Adresse, affiches, dossier de sponsoring, ...) -Analyser les indicateurs post campagne (impact, efficacité) -Elaborer une stratégie de communication adaptée au brief agence -Etablir une stratégie de moyens en utilisant les indicateurs de choix des supports -Proposer un plan de com 360° en élaborant les supports et en veillant à leur efficacité -Mettre en oeuvre une stratégie digitale : blog, réseaux sociaux, influenceurs, en mesurant leurs performances et en veillant à l'e-reputation. 	<p>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).</p>
<p>RNCP35355BC04</p> <p>Formuler une stratégie de commerce à l'international</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Réaliser de manière structurée un diagnostic export/import à l'aide d'outils stratégiques (collecte des informations en interne) 	<p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas,</p>

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. [Fermer](#)

	<ul style="list-style-type: none"> -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 -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 adéquat. 	<p>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).</p>
<p>RNCP35355BC05</p> <p>Piloter les opérations à l'international</p>	<ul style="list-style-type: none"> -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) -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). 	<p>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.</p>
<p>RNCP35355BC06</p> <p>Usages numériques</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et 	<p>Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir</p>

	diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.	desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.
RNCP35355BC07 Exploitation de données à des fins d'analyse	-Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation. -Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation. -Développer une argumentation avec esprit critique.	Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.
RNCP35355BC08 Expression et communication écrites et orales	-Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française. -Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.	Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.
RNCP35355BC09 Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle	-Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives -Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale -Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet -Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.	Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.
RNCP35355BC10 Positionnement vis à vis d'un champ professionnel	-Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis et la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder -Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte -Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.	Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.

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

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

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. [Fermer](#)

SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

Secteurs d'activités :

Le titulaire d'un BUT Techniques de commercialisation : business international : achat et vente exerce son activité dans toutes les entreprises. G : Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles I : Hébergement et restauration J : Information et communication K : Activités financières et d'assurance S : Autres activités de services.

Type d'emplois accessibles :

Débutant : assistant responsable de zone, commercial junior, assistant chef de zone, adjoint responsable import-export, adjoint cadre direction internationale, assistant acheteur, assistant approvisionnements, assistant responsable de groupes d'achat .

Après 2 ou 3 ans d'expérience : administration de ventes export, acheteur, approvisionneur, responsable import-export.

Code(s) ROME :

- D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises
- M1705 - Marketing
- M1101 - Achats
- N1202 - Gestion des opérations de circulation internationale des marchandises
- E1103 - Communication

Références juridiques des réglementations d'activité :

VOIES D'ACCÈS

Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :

Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.
Après un parcours de formation continue	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.
En contrat de professionnalisation	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs

			et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.
Par candidature individuelle		X	-
Par expérience	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 613-4 du code de l'éducation.
En contrat d'apprentissage	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie	X	
Inscrite au cadre de la Polynésie française	X	

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : **Oui**

Certifications professionnelles, certifications ou habilitations en équivalence au niveau européen ou international :

Certifications professionnelles enregistrées au RNCP en équivalence :

N° de la fiche	Intitulé de la certification professionnelle reconnue en équivalence	Nature de l'équivalence (totale, partielle)
RNCP2927 (/recherche/rncp/2927) DUT techniques de commercialisation	DUT techniques de commercialisation	partielle

Liens avec des certifications et habilitations enregistrées au Répertoire spécifique :

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. [Fermer](#)

BASE LÉGALE

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel
(enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
12-12-2019	Arrêté du 6 décembre 2019 portant réforme de la licence professionnelle

Date d'effet de la certification	01-09-2021
Date d'échéance de l'enregistrement	31-08-2026

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Statistiques :

Lien internet vers le descriptif de la certification :

Le certificateur n'habilite aucun organisme préparant à la certification

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation
(<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/enregistrementDroit/documentDownload/2090>)