

Département de Techniques de Commercialisation

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Parcours 2 : BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

Ce parcours vise tous les métiers du Commerce International.

Notre objectif est de répondre aux besoins de qualification des jeunes salariés afin qu'ils puissent accompagner la croissance des entreprises dans un environnement en complète évolution et transformation.

Aussi nous les préparons à comprendre ces transformations et leur permettons d'évoluer professionnellement par des enseignements favorisant la polyvalence, la prise de recul dans l'analyse des situations, et un savoir-être professionnel adapté aux évolutions personnelles.

Voici les principales compétences professionnelles visées :

- Savoir gérer des opérations en liens avec l'administration des ventes et des achats
- Savoir gérer de la documentation commerciale et des sites Web en langue étrangère
- Réaliser des études de marchés étrangers
- Sélectionner les marchés étrangers en vue des ventes ou de l'approvisionnement
- Trouver des clients ou des fournisseurs à l'Étranger et Entretenir les relations commerciales
- Gérer les relations avec les filiales ou la société-mère à l'Étranger
- Choisir, préparer, participer et suivre les manifestations commerciales internationales
- Maîtriser la chaîne documentaire du Commerce International
- Choisir et gérer les relations avec les différents prestataires du Commerce International : Transitaires, Transporteurs, Agréés en Douane, Assureurs, Banques, Consulting, Marketing et Communication.

Contact : Armand GARCIA, Directeur des Etudes BUT 3 Business International Achat & Vente

Mail : armand.garcia@u-pec.fr

Tel. : +33 7 86 83 61 45

Maquette pédagogique B.U.T. 3 Business International Achat et Vente
Programme National avec adaptation locale – 2025-2026

Formation	Code	Ressource	TD
BUT3P2BIAV	R5.01	<i>Stratégie d'entreprise 1</i>	18
BUT3P2BIAV	R5.02	<i>Négocier dans des contextes spécifiques 1</i>	15
BUT3P2BIAV	R5.03	<i>Financement et régulation de l'économie</i>	18
BUT3P2BIAV	R5.04	<i>Droit des activités commerciales 2</i>	10
BUT3P2BIAV	R5.05	<i>Analyse financière</i>	14
BUT3P2BIAV	R5.06	<i>Anglais appliqué au commerce 5</i>	44
BUT3P2BIAV	R5.07	<i>LVB Appliquée au commerce 5</i>	42
BUT3P2BIAV	R5.07	<i>LVB Appliquée au commerce 5</i>	42
BUT3P2BIAV	R5.08	<i>Expression communication culture 5</i>	16
BUT3P2BIAV	R5.09	<i>Projet personnel professionnel 5</i>	10
BUT3P2BIAV	R5.09b	<i>Option Méthodologie et logique mathématique</i>	16
BUT3P2BIAV	R5.BI.10	<i>Ressources et culture numériques appliquées au business international</i>	13
BUT3P2BIAV	R5.BI.11	<i>Approvisionnements</i>	18
BUT3P2BIAV	R5.BI.12	<i>Techniques du commerce international 2</i>	28
BUT3P2BIAV	R5.BI.13	<i>Droit international</i>	16
BUT3P2BIAV	R5.BI.14	<i>Logistique et supply chain</i>	28
BUT3P2BIAV	R5.BI.15	<i>Marketing achat</i>	50
BUT3P2BIAV	R6.01	<i>Stratégie d'entreprise 2</i>	12
BUT3P2BIAV	R6.02	<i>Négocier dans des contextes spécifiques 2</i>	10
BUT3P2BIAV	R6.BI.03	<i>Anglais appliqué au business international</i>	12
BUT3P2BIAV	R6.BI.04	<i>LVB appliquée au commerce international</i>	14
BUT3P2BIAV	R6.BI.04	<i>LVB appliquée au commerce international</i>	14
BUT3P2BIAV	SAE5.02	<i>Portfolio 5</i>	5
BUT3P2BIAV	SAE5.BI.01	<i>Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise</i>	40
BUT3P2BIAV	SAE6.01	<i>Portfolio 6</i>	5