



CATALOGUE FORMATION

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Parcours : SME

Stratégie de Marque et Événementiel

Sommaire

CONTACTS	3
Pédagogique.....	3
CFA.....	3
Prérequis/recrutement	4
Date de formation	4
Dates des réunions	4
Code RNCP et code diplôme	4
Tarif de la formation	4
Conditions d'admission.....	5
Objectifs de la formation	5
Les compétences acquises lors de la formation.....	6
Modalités d'organisation de la formation	6
Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme	6
Durée de la formation.....	7
Programme de la formation.....	7
Simplifié.....	7
Blocs de compétences	8
Calendrier de la formation	11
Moyens humains et matériel	111
FICHE RNCP :	11

CONTACTS

Pédagogique

- **Responsable pédagogique :**
Monsieur Samir FATMI : samirfatmi7@gmail.com / 07.82.86.80.42
- **Secrétariat pédagogique :**
Madame Sabrina MIMOUNE : fatma.mimoune@univ-paris13.fr /
01 49 40 62 86

Adresse du site de formation :

IUT de Saint-Denis
Place du 8 Mai 1945
93200 SAINT-DENIS

CFA

- **Conseiller formation :** Nancy LECOCQ nancy.lecocq@cfa-union.org
/ 06.32.12.43.41
- **Service financier :** facturation-poe@cfa-union.org
- **Référent handicap :** Anna TOTH : anna.toth@cfa-union.org /
06.07.80.85.37
- **Référent mobilité :** Anna TOTH : anna.toth@cfa-union.org /
06.07.80.85.37

Adresse postale : CFA UNION - 8 boulevard Dubreuil, 91400 ORSAY

Informations complémentaires :

- SIRET : 411 973 431 000 33
- Code UAI : 091 20 21 C
- N° de déclaration d'activité : 11 91 07 881 91

DATES ET INFO CLEFS

Prérequis/recrutement

Peuvent déposer une candidature : les titulaires du baccalauréat général et technologique ou les titulaires de tout autre diplôme équivalent (Bac professionnel, DAEU, etc...) avec mention très bien.

Date de formation

BUT 2 : Du 07/09/2026 au 04/09/2028

BUT 3 : Du 07/09/2026 au 06/09/2027

Dates des réunions

Date réunion des candidats admissibles : NC

Date de la rentrée universitaire : 07/09/2026

Code RNCP et code diplôme

Code RNCP : 35358 (jusqu'au 31/08/2026 et à partir du 01/09/2026 : 41625)

Code diplôme : 25131206

Tarif de la formation

Afin de connaître le coût de formation pour votre entreprise d'accueil, merci de consulter la page suivante : <https://site.cfa-union.org/pages/financement>

PRESENTATION DIPLOME

Conditions d'admission

Pour le BUT 2 et 3 : candidature sur e-candidat :

<https://ecandidat.univparis13.fr/ecandidat>

Modalités : sur dossier. L'inscription définitive est soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

Modalité d'accueil pour le public en situation de handicap : <https://site.cfa-union.org/pages/handicap>

Objectifs de la formation

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir 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. Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

Le titulaire du B.U.T. TC possède des compétences professionnelles et des connaissances universitaires solides lui permettant une intégration dans le monde de l'entreprise et une évolution dans l'environnement professionnel.

Le parcours : Stratégie de marque et événementiel. Les diplômés ayant suivi le parcours stratégie de marque et événementiel exerceront les métiers du management de la marque et de l'événementiel dans tout type d'organisation. Ils contribueront au rayonnement de la marque, à sa valorisation, et apporteront leurs compétences dans le pilotage et la réalisation des projets événementiels.

Les compétences acquises lors de la formation

Les compétences et les composantes essentielles

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Stratégie de marque et événementiel

Une **compétence** est un « **savoir-agir complexe**, prenant appui sur la mobilisation et la combinaison efficaces d'une variété de ressources à l'intérieur d'une famille de situations » (Tardif, 2006). Les ressources désignent ici les savoirs, savoir-faire et savoir-être dont dispose un individu et qui lui permettent de mettre en oeuvre la compétence.

Marketing	Conduire les actions marketing	- CE1.01 en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers - CE1.02 en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché - CE1.03 en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur - CE1.04 en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise - CE1.05 en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents - CE1.06 en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique
Vente	Vendre une offre commerciale	- CE2.01 en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique - CE2.02 en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation - CE2.03 en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation - CE2.04 en prospectant à l'aide d'outils adaptés - CE2.05 en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale
Communication commerciale	Communiquer l'offre commerciale	- CE3.01 en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix - CE3.02 en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation - CE3.03 en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs - CE3.04 en respectant la réglementation en vigueur
Branding	Elaborer l'identité d'une marque	- CE4.01 en analysant de manière pertinente l'image et les territoires de la marque - CE4.02 en déterminant judicieusement les valeurs et composantes essentielles de la marque - CE4.03 en mettant en place des actions pour valoriser l'image de marque - CE4.04 en mesurant correctement l'efficacité de la stratégie de marque (image voulue, image perçue)
Événementiel	Manager un projet événementiel	- CE5.01 en s'adaptant aux besoins du commanditaire de manière optimale - CE5.02 en utilisant efficacement les outils de gestion de projet et de management d'équipe - CE5.03 en mettant en oeuvre des outils de communication et de commercialisation adaptés - CE5.04 en respectant les contraintes juridiques, budgétaires et logistiques

Modalités d'organisation de la formation

Rythme d'alternance : 1 semaine à l'IUT / 1 semaine en entreprise

Modalité d'accueil pour le public en situation de handicap : <https://site.cfa-union.org/pages/handicap>

Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme

Chaque ressource ou SAÉ est évaluée en contrôle continu. La note finale est obtenue par une combinaison d'épreuves écrites et orales (individuelles ou collectives).

Durée de la formation

1295 heures soit en BUT 2 : 672h et en BUT 3 : 623h

Informations diverses :

Taux réussite N-1 : 100%

Taux BRUT (rupture) N-1 : 22 % en BUT 1, 100 % en BUT 2 et 0 % en BUT 3

Taux NET (abandon) N-1 : 33 % en BUT 1, 0 % en BUT 2 et 0 % en BUT 3

Formation en présentiel sous contrôle continu

Programme de la formation

Simplifié

Les compétences et les composantes essentielles

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Stratégie de marque et événementiel

Une **compétence** est un « **savoir-agir complexe**, prenant appui sur la mobilisation et la combinaison efficaces d'une variété de ressources à l'intérieur d'une famille de situations » (Tardif, 2006). Les ressources désignent ici les savoirs, savoir-faire et savoir-être dont dispose un individu et qui lui permettent de mettre en oeuvre la compétence.

Marketing	Conduire les actions marketing	- CE1.01 en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers - CE1.02 en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché - CE1.03 en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur - CE1.04 en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise - CE1.05 en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents - CE1.06 en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique
Vente	Vendre une offre commerciale	- CE2.01 en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique - CE2.02 en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation - CE2.03 en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation - CE2.04 en prospectant à l'aide d'outils adaptés - CE2.05 en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale
Communication commerciale	Communiquer l'offre commerciale	- CE3.01 en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix - CE3.02 en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation - CE3.03 en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs - CE3.04 en respectant la réglementation en vigueur
Branding	Elaborer l'identité d'une marque	- CE4.01 en analysant de manière pertinente l'image et les territoires de la marque - CE4.02 en déterminant judicieusement les valeurs et composantes essentielles de la marque - CE4.03 en mettant en place des actions pour valoriser l'image de marque - CE4.04 en mesurant correctement l'efficacité de la stratégie de marque (image voulue, image perçue)
Événementiel	Manager un projet événementiel	- CE5.01 en s'adaptant aux besoins du commanditaire de manière optimale - CE5.02 en utilisant efficacement les outils de gestion de projet et de management d'équipe - CE5.03 en mettant en oeuvre des outils de communication et de commercialisation adaptés - CE5.04 en respectant les contraintes juridiques, budgétaires et logistiques

Blocs de compétences

Les niveaux de développement des compétences

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Stratégie de marque et événementiel

Marketing	Vente	Communication commerciale	Branding	Événementiel
Niveau 1 Pour construire une offre commerciale simple	Niveau 1 Pour préparer l'entretien de vente	Niveau 1 Pour structurer un plan de communication		
Niveau 2 Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante	Niveau 2 Pour mener un entretien de vente simple	Niveau 2 Pour élaborer un plan de communication	Niveau 1 Pour déployer l'image de marque	Niveau 1 Pour élaborer un événement simple
Niveau 3 Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités	Niveau 3 Pour mener une vente complexe		Niveau 2 Pour construire la stratégie de marque	Niveau 2 Pour élaborer un événement complexe

Compétence Marketing

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Stratégie de marque et événementiel

Marketing	Conduire les actions marketing	- CE1.01 en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers - CE1.02 en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché - CE1.03 en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur - CE1.04 en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise - CE1.05 en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents - CE1.06 en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique
Situations professionnelles	en situation de développement d'un produit en situation de développement d'un service en situation de développement d'une activité non marchande	
Niveaux		Apprentissages critiques
Niveau 1 Pour construire une offre commerciale simple		- AC11.01 Analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence) - AC11.02 Mettre en oeuvre une étude de marché dans un environnement simple - AC11.03 Choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché - AC11.04 Concevoir une offre cohérente et éthique en termes de produits, de prix, de distribution et de communication
Niveau 2 Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante		- AC21.01 Diagnostiquer l'environnement en appréhendant les enjeux sociaux et écologiques - AC21.02 Mettre en oeuvre une étude de marché dans un environnement complexe - AC21.03 Mettre en place une stratégie marketing dans un environnement complexe - AC21.04 Concevoir un mix étendu pour une offre complexe
Niveau 3 Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités		- AC31.01 Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement - AC31.02 Elaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne) - AC31.03 Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur - AC31.04 Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre

Compétence Vente

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Stratégie de marque et événementiel

Vente		
	Vendre une offre commerciale	- CE2.01 en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique - CE2.02 en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation - CE2.03 en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation - CE2.04 en prospectant à l'aide d'outils adaptés - CE2.05 en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale
Situations professionnelles	en situation de vente en B to C en situation de vente en B to B	
Niveaux	Apprentissages critiques	
Niveau 1 Pour préparer l'entretien de vente	- AC12.01 Préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins - AC12.02 Concevoir un argumentaire de vente qui permette de proposer une solution adaptée aux besoins du client - AC12.03 Concevoir des OAV efficaces - AC12.04 Evaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs - AC12.05 Recourir aux techniques adaptées à la démarche de prospection - AC12.06 Recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels	
Niveau 2 Pour mener un entretien de vente simple	- AC22.01 Convaincre en exprimant avec empathie l'offre en termes d'avantages personnalisés - AC22.02 Négocier le prix : défendre, valoriser l'offre en percevant les stratégies d'achat - AC22.03 Maîtriser les éléments juridiques et comptables de l'offre - AC22.04 Utiliser les OAV (feuille de calcul, supports d'argumentation...) à bon escient pour convaincre - AC22.05 Organiser le suivi de ses résultats pour gagner en performance au sein de l'équipe commerciale - AC22.06 Prendre en compte les enjeux de la fonction achat pour la performance économique de l'entreprise	
Niveau 3 Pour mener une vente complexe	- AC32.01 Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel - AC32.02 Elaborer des outils de gestion et de calcul efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe - AC32.03 Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international, etc	

Compétence Communication commerciale

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Stratégie de marque et événementiel

Communication commerciale		
	Communiquer l'offre commerciale	- CE3.01 en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix - CE3.02 en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation - CE3.03 en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs - CE3.04 en respectant la réglementation en vigueur
Situations professionnelles	en situation de communication de l'offre en tant qu'annonceur en situation de communication de l'offre en tant qu'agence de communication	
Niveaux	Apprentissages critiques	
Niveau 1 Pour structurer un plan de communication	- AC13.01 Identifier les cibles et objectifs de communication en tenant compte de la cohérence du mix - AC13.02 Analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale (médias, hors médias, médias sociaux) - AC13.03 Elaborer des supports simples (Imprimé Sans Adresse, affiches, dossier de sponsoring, ...) - AC13.04 Analyser les indicateurs post campagne (impact, efficacité)	
Niveau 2 Pour élaborer un plan de communication	- AC23.01 Elaborer une stratégie de communication adaptée au brief agence - AC23.02 Etablir une stratégie de moyens en utilisant les indicateurs de choix des supports - AC23.03 Proposer un plan de com 360° en élaborant les supports et en veillant à leur efficacité - AC23.04 Mettre en œuvre une stratégie digitale : blog, réseaux sociaux, influenceurs, en mesurant leurs performances et en veillant à l'e-reputation.	

Compétence Branding

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Stratégie de marque et événementiel

Branding	Elaborer l'identité d'une marque	- CE4.01 en analysant de manière pertinente l'image et les territoires de la marque - CE4.02 en déterminant judicieusement les valeurs et composantes essentielles de la marque - CE4.03 en mettant en place des actions pour valoriser l'image de marque - CE4.04 en mesurant correctement l'efficacité de la stratégie de marque (image voulue, image perçue)
Situations professionnelles	- en situation de promotion de l'identité de marque B to C - en situation d'animation de l'identité de marque B to B - en situation de réalisation d'un audit de marque interne et externe	
Niveaux	Apprentissages critiques	
Niveau 1 Pour déployer l'image de marque	- AC24.01SME Identifier les valeurs et territoires de la marque - AC24.02SME Mesurer la visibilité de la marque et sa notoriété - AC24.03SME Développer la communication de marque et le marketing de contenu (storytelling/disruption/teasing/brand content) - AC24.04SME Piloter les relations publiques et les relations presse en veillant aux différentes parutions de la marque	
Niveau 2 Pour construire la stratégie de marque	- AC34.01SME Déterminer les attributs et territoires de la marque - AC34.02SME Elaborer une idéologie (ADN /valeurs défendues) de marque et ses composantes - AC34.03SME Construire l'identité de la marque - AC34.04SME Développer la communauté de marque et l'adhésion (community management, veille image de marque et e-réputation)	

Compétence Événementiel

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Stratégie de marque et événementiel

Événementiel	Manager un projet événementiel	- CE5.01 en s'adaptant aux besoins du commanditaire de manière optimale - CE5.02 en utilisant efficacement les outils de gestion de projet et de management d'équipe - CE5.03 en mettant en oeuvre des outils de communication et de commercialisation adaptés - CE5.04 en respectant les contraintes juridiques, budgétaires et logistiques
Situations professionnelles	- en situation de développement d'un projet événementiel accueillant du public - en situation de développement d'un projet événementiel interne - en situation de développement d'un projet événementiel piloté en tant que prestataire	
Niveaux	Apprentissages critiques	
Niveau 1 Pour élaborer un événement simple	- AC25.01SME Elaborer un projet événementiel simple répondant à la demande - AC25.02SME Intégrer les contraintes financières, juridiques et logistiques - AC25.03SME Gérer la communication et la commercialisation de l'événement - AC25.04SME Piloter le projet - AC25.05SME Mesurer l'impact de l'événement	
Niveau 2 Pour élaborer un événement complexe	- AC35.01SME Créer un événement complexe adapté aux attentes du commanditaire - AC35.02SME Intégrer les enjeux sécuritaires et réglementaires des événements de grande ampleur - AC35.03SME Rechercher des partenaires et des subventions - AC35.04SME Gérer des prestataires - AC35.05SME Manager un événement complexe	

CALENDRIER DE LA FORMATION



Planning d'alternance 2026 - 2027 BUT TC SME 3 ans- 2ème année- 2026-2028- IUT de Saint-Denis-

Cycle de Formation du .07/09/2026 Au 04/09/2028

août	septembre	octobre	novembre	décembre	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre
sam 01	mar 01	jeu 01	dim 01	mar 01	ven 01	dim 01	mar 01	ven 01	dim 01	mar 01	ven 01	dim 01	mar 01
dim 02	mer 02	ven 02	dim 02	mar 02	ven 02	dim 02	mar 02	ven 02	dim 02	mar 02	ven 02	dim 02	mar 02
lun 03	jeu 03	sam 03	mar 03	jeu 03	dim 03	mer 03	jeu 03	dim 03	mer 03	jeu 03	dim 03	mer 03	jeu 03
mar 04	ven 04	dim 04	mar 04	jeu 04	dim 04	mer 04	jeu 04	dim 04	mer 04	jeu 04	dim 04	mer 04	jeu 04
mer 05	sam 05	dim 05	mar 05	jeu 05	dim 05	mer 05	jeu 05	dim 05	mer 05	jeu 05	dim 05	mer 05	jeu 05
jeu 06	dim 06	mar 06	jeu 06	dim 06	mer 06	jeu 06	dim 06	mer 06	jeu 06	dim 06	mer 06	jeu 06	dim 06
ven 07	lun 07	mer 07	jeu 07	dim 07	mer 07	jeu 07	dim 07	mer 07	jeu 07	dim 07	mer 07	jeu 07	dim 07
sam 08	mar 08	jeu 08	dim 08	mar 08	ven 08	dim 08	mar 08	ven 08	dim 08	mar 08	ven 08	dim 08	mar 08
dim 09	mer 09	ven 09	dim 09	mar 09	ven 09	dim 09	mar 09	ven 09	dim 09	mar 09	ven 09	dim 09	mar 09
lun 10	jeu 10	sam 10	mar 10	jeu 10	dim 10	mer 10	jeu 10	dim 10	mer 10	jeu 10	dim 10	mer 10	jeu 10
mar 11	ven 11	dim 11	mar 11	jeu 11	dim 11	mer 11	jeu 11	dim 11	mer 11	jeu 11	dim 11	mer 11	jeu 11
mer 12	sam 12	dim 12	mar 12	jeu 12	dim 12	mer 12	jeu 12	dim 12	mer 12	jeu 12	dim 12	mer 12	jeu 12
jeu 13	dim 13	mar 13	jeu 13	dim 13	mer 13	jeu 13	dim 13	mer 13	jeu 13	dim 13	mer 13	jeu 13	dim 13
ven 14	lun 14	mer 14	jeu 14	dim 14	mer 14	jeu 14	dim 14	mer 14	jeu 14	dim 14	mer 14	jeu 14	dim 14
sam 15	mar 15	jeu 15	dim 15	mar 15	ven 15	dim 15	mar 15	ven 15	dim 15	mar 15	ven 15	dim 15	mar 15
dim 16	mer 16	ven 16	dim 16	mar 16	ven 16	dim 16	mar 16	ven 16	dim 16	mar 16	ven 16	dim 16	mar 16
lun 17	jeu 17	sam 17	mar 17	jeu 17	dim 17	mer 17	jeu 17	dim 17	mer 17	jeu 17	dim 17	mer 17	jeu 17
mar 18	ven 18	dim 18	mar 18	jeu 18	dim 18	mer 18	jeu 18	dim 18	mer 18	jeu 18	dim 18	mer 18	jeu 18
mer 19	sam 19	dim 19	mar 19	jeu 19	dim 19	mer 19	jeu 19	dim 19	mer 19	jeu 19	dim 19	mer 19	jeu 19
jeu 20	dim 20	mar 20	jeu 20	dim 20	mer 20	jeu 20	dim 20	mer 20	jeu 20	dim 20	mer 20	jeu 20	dim 20
ven 21	lun 21	mer 21	jeu 21	dim 21	mer 21	jeu 21	dim 21	mer 21	jeu 21	dim 21	mer 21	jeu 21	dim 21
sam 22	mar 22	jeu 22	dim 22	mar 22	ven 22	dim 22	mar 22	ven 22	dim 22	mar 22	ven 22	dim 22	mar 22
dim 23	mer 23	ven 23	dim 23	mar 23	ven 23	dim 23	mar 23	ven 23	dim 23	mar 23	ven 23	dim 23	mar 23
lun 24	jeu 24	sam 24	mar 24	jeu 24	dim 24	mer 24	jeu 24	dim 24	mer 24	jeu 24	dim 24	mer 24	jeu 24
mar 25	ven 25	dim 25	mar 25	jeu 25	dim 25	mer 25	jeu 25	dim 25	mer 25	jeu 25	dim 25	mer 25	jeu 25
mer 26	sam 26	dim 26	mar 26	jeu 26	dim 26	mer 26	jeu 26	dim 26	mer 26	jeu 26	dim 26	mer 26	jeu 26
jeu 27	dim 27	mar 27	jeu 27	dim 27	mer 27	jeu 27	dim 27	mer 27	jeu 27	dim 27	mer 27	jeu 27	dim 27
ven 28	lun 28	mer 28	jeu 28	dim 28	mer 28	jeu 28	dim 28	mer 28	jeu 28	dim 28	mer 28	jeu 28	dim 28
sam 29	mar 29	jeu 29	dim 29	mar 29	ven 29	dim 29	mar 29	ven 29	dim 29	mar 29	ven 29	dim 29	mar 29
dim 30	mer 30	ven 30	dim 30	mar 30	ven 30	dim 30	mar 30	ven 30	dim 30	mar 30	ven 30	dim 30	mar 30
lun 31		sam 31		jeu 31	dim 31		mer 31	jeu 31		lun 31		mar 31	



Planning d'alternance 2026 - 2027 BUT TC SME 3 ans- 3ème année- 2026-2027- IUT de Saint-Denis-

Cycle de Formation du .07/09/2026 Au 06/09/2027

août	septembre	octobre	novembre	décembre	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre
sam 01	mar 01	jeu 01	dim 01	mar 01	ven 01	dim 01	mar 01	ven 01	dim 01	mar 01	ven 01	dim 01	mar 01
dim 02	mer 02	ven 02	dim 02	mar 02	ven 02	dim 02	mar 02	ven 02	dim 02	mar 02	ven 02	dim 02	mar 02
lun 03	jeu 03	sam 03	mar 03	jeu 03	dim 03	mer 03	jeu 03	dim 03	mer 03	jeu 03	dim 03	mer 03	jeu 03
mar 04	ven 04	dim 04	mar 04	jeu 04	dim 04	mer 04	jeu 04	dim 04	mer 04	jeu 04	dim 04	mer 04	jeu 04
mer 05	sam 05	dim 05	mar 05	jeu 05	dim 05	mer 05	jeu 05	dim 05	mer 05	jeu 05	dim 05	mer 05	jeu 05
jeu 06	dim 06	mar 06	jeu 06	dim 06	mer 06	jeu 06	dim 06	mer 06	jeu 06	dim 06	mer 06	jeu 06	dim 06
ven 07	lun 07	mer 07	jeu 07	dim 07	mer 07	jeu 07	dim 07	mer 07	jeu 07	dim 07	mer 07	jeu 07	dim 07
sam 08	mar 08	jeu 08	dim 08	mar 08	ven 08	dim 08	mar 08	ven 08	dim 08	mar 08	ven 08	dim 08	mar 08
dim 09	mer 09	ven 09	dim 09	mar 09	ven 09	dim 09	mar 09	ven 09	dim 09	mar 09	ven 09	dim 09	mar 09
lun 10	jeu 10	sam 10	mar 10	jeu 10	dim 10	mer 10	jeu 10	dim 10	mer 10	jeu 10	dim 10	mer 10	jeu 10
mar 11	ven 11	dim 11	mar 11	jeu 11	dim 11	mer 11	jeu 11	dim 11	mer 11	jeu 11	dim 11	mer 11	jeu 11
mer 12	sam 12	dim 12	mar 12	jeu 12	dim 12	mer 12	jeu 12	dim 12	mer 12	jeu 12	dim 12	mer 12	jeu 12
jeu 13	dim 13	mar 13	jeu 13	dim 13	mer 13	jeu 13	dim 13	mer 13	jeu 13	dim 13	mer 13	jeu 13	dim 13
ven 14	lun 14	mer 14	jeu 14	dim 14	mer 14	jeu 14	dim 14	mer 14	jeu 14	dim 14	mer 14	jeu 14	dim 14
sam 15	mar 15	jeu 15	dim 15	mar 15	ven 15	dim 15	mar 15	ven 15	dim 15	mar 15	ven 15	dim 15	mar 15
dim 16	mer 16	ven 16	dim 16	mar 16	ven 16	dim 16	mar 16	ven 16	dim 16	mar 16	ven 16	dim 16	mar 16
lun 17	jeu 17	sam 17	mar 17	jeu 17	dim 17	mer 17	jeu 17	dim 17	mer 17	jeu 17	dim 17	mer 17	jeu 17
mar 18	ven 18	dim 18	mar 18	jeu 18	dim 18	mer 18	jeu 18	dim 18	mer 18	jeu 18	dim 18	mer 18	jeu 18
mer 19	sam 19	dim 19	mar 19	jeu 19	dim 19	mer 19	jeu 19	dim 19	mer 19	jeu 19	dim 19	mer 19	jeu 19
jeu 20	dim 20	mar 20	jeu 20	dim 20	mer 20	jeu 20	dim 20	mer 20	jeu 20	dim 20	mer 20	jeu 20	dim 20
ven 21	lun 21	mer 21	jeu 21	dim 21	mer 21	jeu 21	dim 21	mer 21	jeu 21	dim 21	mer 21	jeu 21	dim 21
sam 22	mar 22	jeu 22	dim 22	mar 22	ven 22	dim 22	mar 22	ven 22	dim 22	mar 22	ven 22	dim 22	mar 22
dim 23	mer 23	ven 23	dim 23	mar 23	ven 23	dim 23	mar 23	ven 23	dim 23	mar 23	ven 23	dim 23	mar 23
lun 24	jeu 24	sam 24	mar 24	jeu 24	dim 24	mer 24	jeu 24	dim 24	mer 24	jeu 24	dim 24	mer 24	jeu 24
mar 25	ven 25	dim 25	mar 25	jeu 25	dim 25	mer 25	jeu 25	dim 25	mer 25	jeu 25	dim 25	mer 25	jeu 25
mer 26	sam 26	dim 26	mar 26	jeu 26	dim 26	mer 26	jeu 26	dim 26	mer 26	jeu 26	dim 26	mer 26	jeu 26
jeu 27	dim 27	mar 27	jeu 27	dim 27	mer 27	jeu 27	dim 27	mer 27	jeu 27	dim 27	mer 27	jeu 27	dim 27
ven 28	lun 28	mer 28	jeu 28	dim 28	mer 28	jeu 28	dim 28	mer 28	jeu 28	dim 28	mer 28	jeu 28	dim 28
sam 29	mar 29	jeu 29	dim 29	mar 29	ven 29	dim 29	mar 29	ven 29	dim 29	mar 29	ven 29	dim 29	mar 29
dim 30	mer 30	ven 30	dim 30	mar 30	ven 30	dim 30	mar 30	ven 30	dim 30	mar 30	ven 30	dim 30	mar 30
lun 31		sam 31		jeu 31	dim 31		mer 31	jeu 31		lun 31		mar 31	

MOYENS HUMAINS ET MATERIEL

- Equipe pédagogique : Sur demande

FICHE RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35358/>

FICHE RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41625/>

