

CATALOGUE FORMATION

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Parcours :

Stratégie de Marque et Événementiel

Sommaire

CONTACTS.....	3
Pédagogique	3
CFA	3
Prérequis/recrutement	4
Date de formation à modifier	4
Dates des réunions.....	4
Code RNCP et code diplôme	4
Tarif de la formation.....	4
PRESENTATION DIPLOME	5
Conditions d'admission	5
Objectifs de la formation.....	5
Les compétences acquises lors de la formation	6
.....	6
Modalités d'organisation de la formation	6
Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme	11
Durée de la formation.....	11
PROGRAMME DE LA FORMATION	12
Simplifié	12
Blocs de compétences.....	13
.....	15
CALENDRIER DE LA FORMATION	Erreur ! Signet non défini.
MOYENS HUMAINS ET MATERIEL.....	16
FICHE RNCP	16

CONTACTS

Pédagogique

- **Responsable pédagogique :**
Mme ABJEAN Lynda : labjean@parisnanterre.fr
- **Secrétariat pédagogique :** Tél : 01.40.97.41.16
Mme BEZSMERTNA Elena: bezsmerno@parisnanterre.fr

Adresse du site de formation :

Campus Universitaire de Nanterre
200, Avenue de la République
92000 NANTERRE

CFA

- **Conseiller formation :** Anne SILVESTRE anne.silvestre@cfa-union.org
Tél : 07.88.02.63.35
- **Service financier :** facturation-poe@cfa-union.org
- **Référent handicap :** Anna TOTH : anna.toth@cfa-union.org – Tél : 06.07.80.85.37
- **Référent mobilité :** Anna TOTH : anna.toth@cfa-union.org – Tél : 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.

Candidature possible pour les réorientations après une année ou plus dans le supérieur.

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

Date de formation

BUT 1 : du 01/09/2026 au 31/08/2029

BUT 2 : pas d'ouverture en 2026

BUT 3 : du 07/09/2026 au 02/09/2027

Dates des réunions

Date réunion des candidats admissibles : NC

Date de la rentrée universitaire : BUT1 : 01/09/2026 et BUT3 : 07/09/2026

Code RNCP et code diplôme

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

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

Candidature sur <https://ecandidat.parisnanterre.fr/#!accueilView>

Modalités : Admission définitive soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage.

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 (BUT TC) 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 BUT couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

Le parcours « Stratégie de Marque et Événementiel » amènera les diplômés à exercer 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

Pour plus de détail : [techniques-de-commercialisation-30885.pdf](#)

(Programme national BUT TC)

Modalités d'organisation de la formation

La première année du BUT Techniques de Commercialisation repose sur un enseignement en tronc commun pour l'ensemble des apprentis.

A partir de la 2^{ème} année, l'apprenti(e) choisit sa spécialité.

BUT1 et 2 : 1 semaine en formation/1 semaine en entreprise

BUT3 : 2 jours en formation/3 jours en entreprise

Modalités de contrôle des connaissances et compétences :

But 1^{ère} année : Semestre 1 et 2

			BUT prises en application des arrêtés du 6/12/2019 (Titre V) et du 15/04/2022 (Annexe 1) régissant le Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) :							
	1	Conduire les actions	- Le BUT est organisé selon un <u>référentiel de compétences</u> (lien ci-dessus) ; - Le contenu des enseignements est décrit dans le <u>programme national</u> (lien ci-dessus) ; - L'évaluation se fait en <u>contrôle continu intégral</u> et en <u>session unique</u> .							
	2	Vendre une offre commerciale								
	3	Communiquer l'offre commerciale								
	4	Gérer une activité digitale								
	5	Développer un projet e-								
			> Modalités de contrôle des connaissances et compétences (M3C) BUT							

Code Apo. Ser	N° Semestre	Semestre	CM	TD	TP	Projet	H Etudt	ECTS	Année	H Etudt	ECTS
	1	2 Semestre 1	63	127	100	50	340	30	1	720	60
	2	2 Semestre 2	62	114	114	90	380	30			
	3	2 Semestre 3	0	0	0	0	0	0	2	0	0
	4	2 Semestre 4	0	0	0	0	0	0			
	5	2 Semestre 5	0	0	0	0	0	0	3	0	0
	6	2 Semestre 6	0	0	0	0	0	0			
		Total Parcours 2	125	241	214	140	720	60		720	60

But 2^{ème} année (non ouvert) et 3^{ème} année: Semestre 4 à 6

BUT

Parcours

Régime

Techniques de commercialisation (TC)
Stratégie de Marque et Événementiel (SME)
Formation en apprentissage (FA)

> Programme national (PN)

> Référentiel de compétences

RNCP Niveau 6

> Fiche RNCP

NIUT

Université Paris Nanterre

Département TC
techniques de
commercialisation

Compétences BUT TC Parcours SME

1

Conduire les actions marketing

2

Vendre une offre commerciale

3

Communiquer l'offre commerciale

4

Elaborer l'identité d'une marque

5

Manager un projet événementiel

N° Semestre	Semestre	CM	TD	TP	Projet	H Etudt	ECTS	Année	H Etudt	ECTS
1	BUT TC SME FA Semestre 1	0	0	0	0	0	0	1	0	0
2	BUT TC SME FA Semestre 2	0	0	0	0	0	0		0	0
3	BUT TC SME FA Semestre 3	0	0	0	0	0	0	2	0	0
4	BUT TC SME FA Semestre 4	0	0	0	0	0	0		0	0
5	BUT TC SME FA Semestre 5	36	140	102	66	344	30	3	440	60
6	BUT TC SME FA Semestre 6	10	52	14	20	96	30		440	60
	Total BUT TC Parcours SME FA	46	192	116	86	440	60		440	60

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

BUT 1 : 720 heures

BUT 2 : pas d'ouverture en 2026

BUT3 : 490 heures

Informations diverses :

Formation en présentiel sous contrôle continu

PROGRAMME DE LA FORMATION

Simplifié

Compétences		
Tronc commun	Marketing	Conduire les 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 mixte adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents En adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique
	Vente	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
	Communication commerciale	Communiquer l'offre commerciale : En élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix En utilisant les outils de la communication commerciale adapté à la demande et aux contraintes de l'organisation En produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs En respectant la réglementation en vigueur
Parcours SME	Branding	Élaborer l'identité d'une marque : En analysant de manière pertinente l'image et les territoires de la marque En déterminant judicieusement les valeurs et composantes essentielles de la marque En mettant en place des actions pour valoriser l'image de marque En mesurant correctement l'efficacité de marque (image voulue, image perçue)
	Événementiel	Manager un projet événementiel : En s'adaptant aux besoins du commanditaire de manière optimale En utilisant efficacement les outils de gestion de projet et de management d'équipe En mettant en œuvre des outils de communication et de commercialisation adaptés En respectant les contraintes juridiques, budgétaires et logistiques

Blocs de compétences

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	
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	
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	C<ml"UoJlir rotnei nlllIdab CJlOI ,n6lmi!m1llo8:rüigi,l0tmn!fll'ielim0Attllm!"l!Melomil (EOI ,mullallm "deloc:,lllUJ'l'ab,c:,rrme,i,ieadoplmIdom:rdoe!ai, t1l1l1r1m, ilolcr,rinlj , CEOO ,n p,achmt iolJlUO'fS do J1111Ublm etf-Jl'l'liif CEI04 " m;p,d,rt larlçltm!rüb"" 'V'""J
Sitt.1atior1sprofessionnelles	;;,;ibJDèn dl Q'lmJn/0oo dl ld'nio l'mqüll'r'im<fr ;;,;i0Dén dl Q'mirJni0i'dl ld'm!ot,rtqu>Jlilil dé Oillf>JfDÜ:11 Niveaux Niveau1 Pour structurer un plan de communication • AC101 l ldonlfrarlrm:il0illdrjl,liif,dé0 !nl...t,oomj'l'o do l! rdrblnoe,i, mi, • AC102 lAnily:l'do minieropritièrnii liioarlyn!dottmm!Tfl!;hiàmn:ld O(mb'>li> i,;;médM.mr!diu!ot!éj<JJO) • AC13.03 l lcllJoc!d'l!Lpirlumplé(bifce s,r:,Mima,affidit,dM!lèrll!p(l3trimg...) • AC13.04 lMily:lFW; mktuel p:lClimp>Jjlllçl11p!f, iffiu>à<ie) Niveau2 Pour élaborer un plan de communication • AC:23.01: Clàmrvnri11mir!0i le oormri:,tic,àilip'olt., blitfög,mi • AC:13.02 lDa0 ,,,i,nio(lodolfly,;t, ulit'ait li:ioolor,u0! d'â, de!!Lfp,lr!l • AC:13.03 l m planéc,; 360", ilablm >JniET> oëonYliilflilii li,;lffQoô! • AC:13.04 l11.illilil'l'ocel m l,;jnr al0 degilalè:11,rolliu:,o:ow,mk!!llcollà,onrio>Jml...S0e1 .i,;;,;;; an!fr0'liu'.mn.

Compétence Branding

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Stratégie de marque et événementiel

Branding

Situations professionnelles

Niveaux

Niveau 1
Pour déployer l'image de marque

Niveau 2
Pour construire la stratégie de marque

Apprentissages critiques

Elab. d'un Miroir d'UI

GE4.011on

CC4..0:211n

GE4.03111Nirattinn

GE4.011on

CC4.02SME

AG:24.00SME

AC:24.JMSME

AC:W..01SIE

AC3..UI2SMEI

AC:W..00SIEICM

AC*.W..IMSMEI

août	septembre		octobre		novembre		décembre		janvier		février		mars		avril		mai		juin		juillet		août	septembre		octobre		
10-01	10-01	Cover	10-01	Cover	10-01	Cover	10-01	Field	10-01	Cover	10-01	Cover	10-01	Cover	10-01	Cover	10-01	Cover	10-01	Cover	10-01	Cover	10-01	Cover	10-01	Cover	10-01	Cover
10-02	10-02	Cover	10-02	Cover	10-02	Extrajugis	10-02	Extrajugis	10-02	Cover	10-02	Cover	10-02	Cover	10-02	Cover	10-02	Cover	10-02	Extrajugis	10-02	Extrajugis	10-02	Extrajugis	10-02	Extrajugis	10-02	Cover
10-03	10-03	Cover	10-03	Cover	10-03	Extrajugis	10-03	Extrajugis	10-03	Cover	10-03	Cover	10-03	Cover	10-03	Cover	10-03	Extrajugis	10-03	Extrajugis	10-03	Extrajugis	10-03	Extrajugis	10-03	Extrajugis	10-03	Cover
10-04	10-04	Cover	10-04	Cover	10-04	Extrajugis	10-04	Extrajugis	10-04	Cover	10-04	Cover	10-04	Cover	10-04	Cover	10-04	Extrajugis	10-04	Extrajugis	10-04	Extrajugis	10-04	Extrajugis	10-04	Extrajugis	10-04	Cover
10-05	10-05	Extrajugis	10-05	Extrajugis	10-05	Extrajugis	10-05	Cover	10-05	Cover	10-05	Cover	10-05	Cover	10-05	Extrajugis	10-05	Extrajugis	10-05	Cover	10-05	Extrajugis	10-05	Extrajugis	10-05	Extrajugis	10-05	Cover
10-06	10-06	10-06	10-06	10-06	10-06	Extrajugis	10-06	10-06	10-06	10-06	10-06	10-06	10-06	10-06	10-06	10-06	10-06	Field	10-06	10-06	10-06	10-06	10-06	10-06	10-06	10-06	10-06	10-06
10-07	10-07	Extrajugis	10-07	Extrajugis	10-07	Cover	10-07	Cover	10-07	Cover	10-07	Cover	10-07	Cover	10-07	Extrajugis	10-07	Extrajugis	10-07	Cover	10-07	Cover	10-07	Extrajugis	10-07	Extrajugis	10-07	10-07
10-08	10-08	Extrajugis	10-08	Extrajugis	10-08	Cover	10-08	Cover	10-08	Cover	10-08	Cover	10-08	Extrajugis	10-08	Extrajugis	10-08	Cover	10-08	Cover	10-08	Extrajugis	10-08	Extrajugis	10-08	Extrajugis	10-08	10-08
10-09	10-09	Extrajugis	10-09	Extrajugis	10-09	Cover	10-09	Cover	10-09	Cover	10-09	Cover	10-09	Extrajugis	10-09	Extrajugis	10-09	Extrajugis	10-09	Cover	10-09	Cover	10-09	Extrajugis	10-09	Extrajugis	10-09	10-09
10-10	10-10	Extrajugis	10-10	Cover	10-10	Cover	10-10	Cover	10-10	Cover	10-10	Cover	10-10	Extrajugis	10-10	Extrajugis	10-10	Cover	10-10	Cover	10-10	Cover	10-10	Extrajugis	10-10	Extrajugis	10-10	10-10
10-11	10-11	Extrajugis	10-11	Field	10-11	Cover	10-11	Cover	10-11	Extrajugis	10-11	Cover	10-11	Extrajugis	10-11	Extrajugis	10-11	Cover	10-11	Cover	10-11	Cover	10-11	Extrajugis	10-11	Extrajugis	10-11	10-11
10-12	10-12	Cover	10-12	Cover	10-12	Cover	10-12	Cover	10-12	Cover	10-12	Extrajugis	10-12	Extrajugis	10-12	Extrajugis	10-12	Cover	10-12	Cover	10-12	10-12	Extrajugis	10-12	Extrajugis	10-12	10-12	10-12
10-13	10-13	Cover	10-13	Cover	10-13	Cover	10-13	Cover	10-13	Cover	10-13	Cover	10-13	Extrajugis	10-13	Extrajugis	10-13	Cover	10-13	Cover	10-13	10-13	Extrajugis	10-13	Extrajugis	10-13	10-13	10-13
10-14	10-14	Cover	10-14	Cover	10-14	Cover	10-14	Cover	10-14	Cover	10-14	Cover	10-14	Cover	10-14	Cover	10-14	Cover	10-14	Cover	10-14	Cover	10-14	Field	10-14	Extrajugis	10-14	10-14
10-15	10-15	Cover	10-15	Cover	10-15	Cover	10-15	Cover	10-15	Cover	10-15	Cover	10-15	Extrajugis	10-15	Extrajugis	10-15	Cover	10-15	Cover	10-15	Cover	10-15	Extrajugis	10-15	Extrajugis	10-15	10-15
10-16	10-16	Cover	10-16	Cover	10-16	Extrajugis	10-16	Cover	10-16	Cover	10-16	Extrajugis	10-16	Extrajugis	10-16	Extrajugis	10-16	Cover	10-16	Cover	10-16	Cover	10-16	Extrajugis	10-16	Extrajugis	10-16	10-16
10-17	10-17	Cover	10-17	Cover	10-17	Cover	10-17	Cover	10-17	Cover	10-17	Extrajugis	10-17	Cover	10-17	Cover	10-17	Cover	10-17	Cover	10-17	Cover	10-17	Extrajugis	10-17	Extrajugis	10-17	10-17
10-18	10-18	Cover	10-18	Cover	10-18	Extrajugis	10-18	Cover	10-18	Cover	10-18	Cover	10-18	Cover	10-18	Extrajugis	10-18	Extrajugis	10-18	Extrajugis	10-18	Extrajugis	10-18	Extrajugis	10-18	Extrajugis	10-18	10-18
10-19	10-19	Extrajugis	10-19	Extrajugis	10-19	Extrajugis	10-19	Cover	10-19	Cover	10-19	Extrajugis	10-19	Cover	10-19	Cover	10-19	Cover	10-19	Extrajugis	10-19	Extrajugis	10-19	Extrajugis	10-19	Extrajugis	10-19	10-19
10-20	10-20	Extrajugis	10-20	Extrajugis	10-20	Extrajugis	10-20	Cover	10-20	Cover	10-20	Cover	10-20	Cover	10-20	Cover	10-20	Cover	10-20	Extrajugis	10-20	Extrajugis	10-20	Extrajugis	10-20	Extrajugis	10-20	10-20
10-21	10-21	Extrajugis	10-21	Extrajugis	10-21	Cover	10-21	Extrajugis	10-21	Cover	10-21	Cover	10-21	Cover	10-21	Cover	10-21	Extrajugis	10-21	Extrajugis	10-21	Extrajugis	10-21	Extrajugis	10-21	Extrajugis	10-21	10-21
10-22	10-22	Extrajugis	10-22	Extrajugis	10-22	Cover	10-22	Extrajugis	10-22	Cover	10-22	Cover	10-22	Extrajugis	10-22	Cover	10-22	Cover	10-22	Extrajugis	10-22	Extrajugis	10-22	Extrajugis	10-22	Extrajugis	10-22	10-22
10-23	10-23	Extrajugis	10-23	Extrajugis	10-23	Cover	10-23	Extrajugis	10-23	Cover	10-23	Cover	10-23	Extrajugis	10-23	Cover	10-23	Cover	10-23	Extrajugis	10-23	Extrajugis	10-23	Extrajugis	10-23	Extrajugis	10-23	10-23
10-24	10-24	Extrajugis	10-24	Extrajugis	10-24	Cover	10-24	Extrajugis	10-24	Cover	10-24	Cover	10-24	Extrajugis	10-24	Cover	10-24	Cover	10-24	Cover	10-24	Extrajugis	10-24	Extrajugis	10-24	Extrajugis	10-24	10-24
10-25	10-25	Extrajugis	10-25	Cover	10-25	Cover	10-25	Field	10-25	Extrajugis	10-25	Cover	10-25	Extrajugis	10-25	Cover	10-25	Cover	10-25	Cover	10-25	Extrajugis	10-25	Extrajugis	10-25	Extrajugis	10-25	10-25
10-26	10-26	Extrajugis	10-26	Extrajugis	10-26	Cover	10-26	Cover	10-26	Cover	10-26	Cover	10-26	Extrajugis	10-26	Cover	10-26	Cover	10-26	Cover	10-26	Extrajugis	10-26	Extrajugis	10-26	Extrajugis	10-26	10-26
10-27	10-27	Cover	10-27	Cover	10-27	Cover	10-27	Extrajugis	10-27	Cover	10-27	Cover	10-27	Cover	10-27	Cover	10-27	Cover	10-27	Cover	10-27	Extrajugis	10-27	Extrajugis	10-27	Extrajugis	10-27	10-27
10-28	10-28	Cover	10-28	Cover	10-28	Extrajugis	10-28	Extrajugis	10-28	Cover	10-28	Cover	10-28	Cover	10-28	Cover	10-28	Cover	10-28	Cover	10-28	Extrajugis	10-28	Extrajugis	10-28	Extrajugis	10-28	10-28
10-29	10-29	Cover	10-29	Extrajugis	10-29	Cover	10-29	Extrajugis	10-29	Cover	10-29	Cover	10-29	Field	10-29	Cover	10-29	Cover	10-29	Cover	10-29	Extrajugis	10-29	Extrajugis	10-29	Extrajugis	10-29	10-29
10-30	10-30	Cover	10-30	Extrajugis	10-30	Extrajugis	10-30	Extrajugis	10-30	Cover	10-30	Cover	10-30	Cover	10-30	Cover	10-30	Cover	10-30	Cover	10-30	Extrajugis	10-30	Extrajugis	10-30	Extrajugis	10-30	10-30
10-31	10-31	Cover	10-31	Cover	10-31	Extrajugis	10-31	Extrajugis	10-31	Cover	10-31	Cover	10-31	Cover	10-31	Cover	10-31	Cover	10-31	Cover	10-31	Extrajugis	10-31	Extrajugis	10-31	Extrajugis	10-31	10-31

BUT 2 (non ouvert en 2026)

BUT 3

Rythme alternance : 2 jours IUT/3 jours entreprise

CFA UNION		Planning d'alternance 2026 - 2027																													
		BUT 3 TC Parcours MDEE et SME - IUT Ville d'Avray-Nanterre																													
		Cycle de Formation du 07/09/2026 au 02/09/2027																													
août		septembre		octobre		novembre		décembre		janvier		février		mars		avril		mai		juin		juillet		août		septembre		octobre			
ven 01		mar 01	Entreprise	jeu 01	Entreprise	dim 01		mar 01	Cours	ven 01	Férié	lan 01	Cours	jeu 01	Cours	jeu 01	Entreprise	dim 01	Férié	mar 01	Cours	jeu 01	Entreprise	dim 01		mar 01	Entreprise	jeu 01	Entreprise	dim 01	
dim 02		ven 02	Entreprise	lan 02	Cours	mer 02	Cours	ven 02		lan 02	Cours	jeu 02	Cours	dim 02		mar 02	Cours	jeu 02	Entreprise	dim 02		mar 02	Cours	jeu 02	Entreprise	dim 02		mar 02	Entreprise	jeu 02	Entreprise
lan 03		jeu 03	Entreprise	dim 03		mar 03	Cours	jeu 03	Entreprise	dim 03		mar 03	Entreprise	jeu 03	Entreprise	dim 03		mar 03	Cours	jeu 03	Entreprise	dim 03		mar 03	Entreprise	jeu 03	Entreprise	dim 03		mar 03	Entreprise
mer 04		lan 04	Entreprise	dim 04		mer 04	Entreprise	jeu 04	Entreprise	dim 04		mer 04	Entreprise	jeu 04	Entreprise	dim 04		mer 04	Cours	ven 04	Entreprise	dim 04		mer 04	Entreprise	jeu 04	Entreprise	dim 04		mer 04	Entreprise
ven 05		mer 05	Cours	jeu 05	Entreprise	dim 05		mer 05	Cours	jeu 05	Entreprise	dim 05		mer 05	Cours	jeu 05	Entreprise	dim 05		mer 05	Entreprise	jeu 05	Entreprise	dim 05		mer 05	Entreprise	jeu 05	Entreprise	dim 05	
dim 06		lan 06	Cours	mer 06	Cours	ven 06	Entreprise	lan 06		mer 06	Cours	jeu 06	Cours	dim 06		mer 06	Cours	jeu 06	Entreprise	dim 06		mer 06	Cours	jeu 06	Entreprise	dim 06		mer 06	Entreprise	jeu 06	Entreprise
lan 07		jeu 07	Cours	dim 07		mer 07	Entreprise	jeu 07	Cours	dim 07		mer 07	Cours	jeu 07	Entreprise	dim 07		mer 07	Entreprise	jeu 07	Entreprise	dim 07		mer 07	Cours	jeu 07	Entreprise	dim 07		mer 07	Entreprise
mer 08		lan 08	Cours	jeu 08	Entreprise	dim 08		mer 08	Cours	jeu 08	Cours	lan 08	Cours	jeu 08	Entreprise	dim 08		mer 08	Cours	jeu 08	Entreprise	dim 08		mer 08	Cours	jeu 08	Entreprise	dim 08		mer 08	Entreprise
ven 09		mer 09	Entreprise	lan 09	Entreprise	dim 09	Cours	jeu 09	Entreprise	dim 09		mer 09	Cours	jeu 09	Entreprise	dim 09		mer 09	Cours	jeu 09	Entreprise	dim 09		mer 09	Entreprise	jeu 09	Entreprise	dim 09		mer 09	Entreprise
lan 10		jeu 10	Entreprise	dim 10		mer 10	Cours	jeu 10	Entreprise	dim 10		mer 10	Cours	jeu 10	Entreprise	dim 10		mer 10	Cours	jeu 10	Entreprise	dim 10		mer 10	Cours	jeu 10	Entreprise	dim 10		mer 10	Entreprise
mer 11		lan 11	Entreprise	dim 11		mer 11	Férié	jeu 11	Entreprise	dim 11		mer 11	Cours	jeu 11	Entreprise	dim 11		mer 11	Cours	jeu 11	Entreprise	dim 11		mer 11	Cours	jeu 11	Entreprise	dim 11		mer 11	Entreprise
ven 12		mer 12	Cours	jeu 12	Entreprise	dim 12		mer 12	Cours	jeu 12	Cours	lan 12	Cours	jeu 12	Entreprise	dim 12		mer 12	Cours	jeu 12	Entreprise	dim 12		mer 12	Cours	jeu 12	Entreprise	dim 12		mer 12	Entreprise
dim 13		lan 13	Cours	mer 13	Cours	ven 13	Entreprise	lan 13		mer 13	Entreprise	jeu 13	Entreprise	dim 13		mer 13	Entreprise	jeu 13	Entreprise	dim 13		mer 13	Entreprise	jeu 13	Entreprise	dim 13		mer 13	Entreprise	jeu 13	Entreprise
lan 14		jeu 14	Cours	dim 14		mer 14	Cours	jeu 14	Cours	lan 14	Cours	jeu 14	Entreprise	dim 14		mer 14	Cours	jeu 14	Entreprise	dim 14		mer 14	Cours	jeu 14	Entreprise	dim 14		mer 14	Cours	jeu 14	Entreprise
mer 15		lan 15	Cours	jeu 15	Entreprise	dim 15		mer 15	Cours	jeu 15	Entreprise	dim 15		mer 15	Cours	jeu 15	Entreprise	dim 15		mer 15	Cours	jeu 15	Entreprise	dim 15		mer 15	Entreprise	jeu 15	Entreprise	dim 15	
ven 16		mer 16	Cours	jeu 16	Entreprise	dim 16		mer 16	Cours	jeu 16	Entreprise	dim 16		mer 16	Cours	jeu 16	Entreprise	dim 16		mer 16	Cours	jeu 16	Entreprise	dim 16		mer 16	Entreprise	jeu 16	Entreprise	dim 16	
lan 17		jeu 17	Entreprise	dim 17		mer 17	Cours	jeu 17	Entreprise	dim 17		mer 17	Entreprise	jeu 17	Entreprise	dim 17		mer 17	Férié	lan 17	Cours	jeu 17	Entreprise	dim 17		mer 17	Entreprise	jeu 17	Entreprise	dim 17	
mer 18		lan 18	Entreprise	dim 18		mer 18	Cours	jeu 18	Entreprise	dim 18		mer 18	Cours	jeu 18	Entreprise	dim 18		mer 18	Cours	jeu 18	Entreprise	dim 18		mer 18	Cours	jeu 18	Entreprise	dim 18		mer 18	Entreprise
ven 19		mer 19	Cours	jeu 19	Entreprise	dim 19		mer 19	Cours	jeu 19	Entreprise	dim 19		mer 19	Cours	jeu 19	Entreprise	dim 19		mer 19	Cours	jeu 19	Entreprise	dim 19		mer 19	Entreprise	jeu 19	Entreprise	dim 19	
dim 20		lan 20	Entreprise	jeu 20	Entreprise	dim 20		mer 20	Cours	jeu 20	Entreprise	dim 20		mer 20	Cours	jeu 20	Entreprise	dim 20		mer 20	Cours	jeu 20	Entreprise	dim 20		mer 20	Entreprise	jeu 20	Entreprise	dim 20	
lan 21		jeu 21	Cours	dim 21		mer 21	Entreprise	jeu 21	Entreprise	dim 21		mer 21	Cours	jeu 21	Entreprise	dim 21		mer 21	Cours	jeu 21	Entreprise	dim 21		mer 21	Cours	jeu 21	Entreprise	dim 21		mer 21	Entreprise
mer 22		lan 22	Cours	jeu 22	Entreprise	dim 22		mer 22	Cours	jeu 22	Cours	lan 22	Cours	jeu 22	Entreprise	dim 22		mer 22	Cours	jeu 22	Entreprise	dim 22		mer 22	Cours	jeu 22	Entreprise	dim 22		mer 22	Entreprise
ven 23		mer 23	Entreprise	lan 23	Entreprise	dim 23	Cours	jeu 23	Entreprise	dim 23		mer 23	Cours	jeu 23	Entreprise	dim 23		mer 23	Cours	jeu 23	Entreprise	dim 23		mer 23	Cours	jeu 23	Entreprise	dim 23		mer 23	Entreprise
lan 24		jeu 24	Entreprise	dim 24		mer 24	Cours	jeu 24	Entreprise	dim 24		mer 24	Cours	jeu 24	Entreprise	dim 24		mer 24	Cours	jeu 24	Entreprise	dim 24		mer 24	Cours	jeu 24	Entreprise	dim 24		mer 24	Entreprise
mer 25		lan 25	Entreprise	dim 25		mer 25	Cours	jeu 25	Entreprise	dim 25		mer 25	Cours	jeu 25	Entreprise	dim 25		mer 25	Cours	jeu 25	Entreprise	dim 25		mer 25	Cours	jeu 25	Entreprise	dim 25		mer 25	Entreprise
ven 26		mer 26	Cours	jeu 26	Entreprise	dim 26		mer 26	Cours	jeu 26	Entreprise	dim 26		mer 26	Cours	jeu 26	Entreprise	dim 26		mer 26	Cours	jeu 26	Entreprise	dim 26		mer 26	Cours	jeu 26	Entreprise	dim 26	
lan 27		jeu 27	Entreprise	dim 27		mer 27	Cours	jeu 27	Entreprise	dim 27		mer 27	Cours	jeu 27	Entreprise	dim 27		mer 27	Cours	jeu 27	Entreprise	dim 27		mer 27	Cours	jeu 27	Entreprise	dim 27		mer 27	Entreprise
mer 28		lan 28	Cours	jeu 28	Entreprise	dim 28		mer 28	Cours	jeu 28	Entreprise	dim 28		mer 28	Cours	jeu 28	Entreprise	dim 28		mer 28	Cours	jeu 28	Entreprise	dim 28		mer 28	Cours	jeu 28	Entreprise	dim 28	
ven 29		mer 29	Cours	jeu 29	Entreprise	dim 29		mer 29	Cours	jeu 29	Entreprise	dim 29		mer 29	Cours	jeu 29	Entreprise	dim 29		mer 29	Cours	jeu 29	Entreprise	dim 29		mer 29	Cours	jeu 29	Entreprise	dim 29	
dim 30		lan 30	Entreprise	jeu 30	Entreprise	dim 30		mer 30	Cours	jeu 30	Entreprise	dim 30		mer 30	Cours	jeu 30	Entreprise	dim 30		mer 30	Cours	jeu 30	Entreprise	dim 30		mer 30	Cours	jeu 30	Entreprise	dim 30	
lan 31		jeu 31		dim 31		mer 31	Entreprise	jeu 31	Entreprise	dim 31		mer 31	Cours	jeu 31	Entreprise	dim 31		mer 31	Cours	jeu 31	Entreprise	dim 31		mer 31	Cours	jeu 31	Entreprise	dim 31		mer 31	Entreprise

MOYENS HUMAINS ET MATERIEL

- Equipe pédagogique : Sur demande

FICHE RNCP

Fiche RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35358/> jusqu'au 31/08/2026

FICHE RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41625/> à partir du 01/09/2026