CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

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

Code de la fiche : **RNCP35355**

Etat : **Active**

Télécharger la fiche | Aide en ligne | Supplément Europass : FR - EN

L'essentiel

Certification remplacée par	**RNCP41622 -** BUT - Techniques de commercialisation : Business international : achat et vente
Nomenclature du niveau de qualification	**Niveau 6**
Code(s) NSF	**310 :** Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion **312 :** Commerce, vente
Formacode(s)	**34254 :** Commerce international **34024 :** Achat **34052 :** Marketing
Date de début des parcours certifiants	**01-09-2021**
Date d'échéance de l'enregistrement	**31-08-2026**

Certificateur(s) Résumé de la certification Blocs de compétences Secteur d'activité et type d'emploi Voie d'accès

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations Base légale Pour plus d'informations

Certificateur(s)

Nom légal	Siret	Nom commercial	Site internet
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE	11004401300040	-	-
CY CERGY PARIS UNIVERSITE	13002597600015	-	-
LA ROCHELLE UNIVERSITE - UNIVERSITE DE LA ROCHELLE	19170032700015	-	-
NANTES UNIVERSITE	13002974700016	-	-
UNIV PARIS XIII PARIS-NORD VILLETANEUSE - IUT ST DENIS	19931238000082	-	-
UNIVERSITE AMIENS PICARDIE JULES VERNE	19801344300017	-	-
UNIVERSITE BOURGOGNE EUROPE	93823061200013	-	-
UNIVERSITE CLAUDE BERNARD LYON 1	19691774400019	-	-
UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE	13002806100013	-	-
UNIVERSITE COTE D'AZUR	13002566100013	-	-
UNIVERSITE D EVRY VAL D ESSONNE	19911975100014	-	-
UNIVERSITE D'AIX MARSEILLE	13001533200013	-	-
UNIVERSITE D'ANGERS	19490970100303	-	-
UNIVERSITE DE BORDEAUX	13001835100010	-	-

Nom légal	Siret	Nom commercial	Site internet
UNIVERSITE DE BREST	94129831700012	-	-
UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD (UBS)	19561718800600	-	-
UNIVERSITE DE CAEN NORMANDIE	19141408500016	-	-
UNIVERSITE DE CORSE P PAOLI	19202664900264	-	-
UNIVERSITE DE HAUTE ALSACE	19681166500013	-	-
UNIVERSITE DE LILLE	13002975400012	-	-
UNIVERSITE DE LORRAINE	13001550600012	-	-
UNIVERSITE DE MONTPELLIER	13002979600013	-	-
UNIVERSITE DE PAU ET DES PAYS DE L'ADOUR (UPPA)	19640251500270	-	-
UNIVERSITE DE POITIERS	19860856400375	-	-
UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE (URCA)	19511296600799	-	-
UNIVERSITE DE RENNES	13003051300019	-	-
UNIVERSITE DE ROUEN NORMANDIE	19761904200017	-	-
UNIVERSITE DE STRASBOURG	13000545700010	-	https://www.unistra.fr/
UNIVERSITE DE TECHNOLOGIE DE TARBES	19650048200019	UNIVERSITE DE TECHNOLOGIE TARBES OCCITANIE PYRENEES (UTTOP)	-

Nom légal	Siret	Nom commercial	Site internet
UNIVERSITE DE TOULON	19830766200017	-	-
UNIVERSITE DE TOULOUSE	93827139200012	-	-
UNIVERSITE DU MANS	19720916600010	-	-
UNIVERSITE GRENOBLE ALPES	13002608100013	-	-
UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL	13002612300013	-	-
UNIVERSITE JEAN MONNET (EPSCP)	93850168100010	-	-
UNIVERSITE MARIE ET LOUIS PASTEUR (UMLP)	93810656400017	-	-
UNIVERSITE PARIS CITE	13002573700011	-	-
UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE	19941111700013	-	-
UNIVERSITE PARIS-SACLAY	13002602400054	-	https://www.universite-paris-saclay.fr/
UNIVERSITE POLYTECHNIQUE HAUTS-DE-FRANCE (UPHF)	13002574500014	-	-
UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE	19781944400013	-	-

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 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

RNCP35355BC01 - Conduire les actions marketing

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
-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.	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).

RNCP35355BC02 - Vendre une offre commerciale

Liste de compétences	Modalités d'évaluation

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
-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 -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.	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).

RNCP35355BC03 - Communiquer l'offre commerciale

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
-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	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).

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
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.	

RNCP35355BC04 - Formuler une stratégie de commerce à l'international

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
-Réaliser de manière structurée un diagnostic export/import à l'aide d'outils stratégiques (collecte des informations en interne) -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.	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).

RNCP35355BC05 - Piloter les opérations à l'international

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
-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	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.

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
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).	

RNCP35355BC06 - Usages numériques

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
-Utiliser 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.	Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.

RNCP35355BC07 - Exploitation de données à des fins d'analyse

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
-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

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
-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

Liste de compétences	Modalités d'évaluation

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
-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

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
-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 correspondance :

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

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

N1202 - Gestion des opérations de circulation internationale des marchandises

M1705 - Marketing

M1101 - Achats

E1103 - Communication

Références juridiques des règlementations d'activité :

Voie d’accès

Le cas échant, prérequis à l’entrée en formation :

Le cas échant, prérequis à la validation de la certification :

Pré-requis disctincts pour les blocs de compétences :

Non

Voie d’accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys	Date de dernière modification
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.	-
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.	-
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.	-

	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 correspondance au niveau européen ou international :

Certifications professionnelles enregistrées au RNCP en correspondance :

Code de la fiche	Intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance	Nature de la correspondance (totale, partielle)
RNCP2927	DUT techniques de commercialisation	partielle

Liens avec des certifications et habilitations enregistrées au Répertoire spécifique :

Base légale

Date de publication de la fiche	12-03-2021
Date de début des parcours certifiants	01-09-2021
Date d'échéance de l'enregistrement	31-08-2026

Pour plus d'informations

Statistiques :

Liste des organismes préparant à la certification :

Liste des organismes préparant à la certification

Historique des changements de certificateurs :

Nom légal du certificateur	Siret du certificateur	Action	Date de la modification
UNIVERSITE DE CORSE P PAOLI	19202664900017	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DE POITIERS	19860856400375	Est ajouté	12-03-2021
LA ROCHELLE UNIVERSITE - UNIVERSITE DE LA ROCHELLE	19170032700015	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE	19511296600435	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE PAUL SABATIER TOULOUSE III	19311384200010	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL	19932056500492	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DE CAEN NORMANDIE	19141408500016	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DE HAUTE ALSACE	19681166500013	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE D'ANGERS	19490970100303	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DE RENNES I	19350936100013	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DE ROUEN NORMANDIE	19761904200017	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DIJON BOURGOGNE	19211237300019	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE COTE D'AZUR	13002566100013	Est ajouté	12-03-2021
CY CERGY PARIS UNIVERSITE	13002597600015	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE D'AIX MARSEILLE	13001533200013	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD (UBS)	19561718800600	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DU MANS	19720916600010	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE	13002806100013	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE	19781944400013	Est ajouté	12-03-2021

Nom légal du certificateur	Siret du certificateur	Action	Date de la modification
UNIV PARIS XIII PARIS-NORD VILLETANEUSE - IUT ST DENIS	19931238000082	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE CLAUDE BERNARD LYON 1	19691774400019	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DE PAU ET DES PAYS DE L'ADOUR (UPPA)	19640251500270	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DE STRASBOURG	13000545700010	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE BREST BRETAGNE OCCIDENTALE (UBO)	19290346600014	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE D EVRY VAL D ESSONNE	19911975100014	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE PARIS-SACLAY	13002602400054	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DE LILLE	13002975400012	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DE BESANCON - UNIVERSITE DE FRANCHE-COMTE	19251215000363	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE POLYTECHNIQUE HAUTS-DE-FRANCE (UPHF)	13002574500014	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DE BORDEAUX	13001835100010	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DE MONTPELLIER	13002979600013	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE PARIS CITE	13002573700011	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE GRENOBLE ALPES	13002608100013	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE	19421095100423	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE DE LORRAINE	13001550600012	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE AMIENS PICARDIE JULES VERNE	19801344300017	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE	19941111700013	Est ajouté	12-03-2021
UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL	19932056500492	Est retiré	01-03-2023

Nom légal du certificateur	Siret du certificateur	Action	Date de la modification
UNIVERSITE DE RENNES I	19350936100013	Est retiré	01-03-2023
UNIVERSITE DE CORSE P PAOLI	19202664900017	Est retiré	01-03-2023
UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE	19511296600435	Est retiré	01-03-2023
UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE (URCA)	19511296600799	Est ajouté	01-03-2023
UNIVERSITE DE CORSE P PAOLI	19202664900264	Est ajouté	01-03-2023
UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL	13002612300013	Est ajouté	01-03-2023
UNIVERSITE DE RENNES	13003051300019	Est ajouté	01-03-2023
NANTES UNIVERSITE	13002974700016	Est ajouté	01-07-2023
UNIVERSITE DE TECHNOLOGIE DE TARBES	19650048200019	Est ajouté	15-04-2024
UNIVERSITE DE TOULON	19830766200017	Est ajouté	07-01-2025
UNIVERSITE DE BESANCON - UNIVERSITE DE FRANCHE-COMTE	19251215000363	Est retiré	05-02-2025
UNIVERSITE MARIE ET LOUIS PASTEUR (UMLP)	93810656400017	Est ajouté	05-02-2025
UNIVERSITE PAUL SABATIER TOULOUSE III	19311384200010	Est retiré	03-03-2025
UNIVERSITE DE TOULOUSE	93827139200012	Est ajouté	03-03-2025
UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE	19421095100423	Est retiré	03-03-2025
UNIVERSITE JEAN MONNET (EPSCP)	93850168100010	Est ajouté	03-03-2025
UNIVERSITE DIJON BOURGOGNE	19211237300019	Est retiré	03-03-2025
UNIVERSITE BOURGOGNE EUROPE	93823061200013	Est ajouté	03-03-2025
UNIVERSITE BREST BRETAGNE OCCIDENTALE (UBO)	19290346600014	Est retiré	01-04-2025

Nom légal du certificateur	Siret du certificateur	Action	Date de la modification
UNIVERSITE DE BREST	94129831700012	Est ajouté	01-04-2025

Nouvelle(s) Certification(s) :

Code de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
RNCP41622	BUT - Techniques de commercialisation : Business international : achat et vente

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

Référentiel d’activité, de compétences et d’évaluation