

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE



BUT Techniques de commercialisation



Obtention d'un diplôme d'Etat national construit sur 3 ans délivrant un grade de licence (180 ECTS, BAC+3)



Favorisant une meilleure insertion professionnelle, et la mobilité, grâce à une reconnaissance européenne et internationale



Diplôme universitaire professionnalisant avec des stages : 4 semaines BUT1 / 8 semaines en BUT2 / 12 semaines en BUT3



Alternance possible sur le parcours Business Développement et Management de la relation client, selon le rythme 1 semaine en entreprise, 1 semaine IUT.

COMPÉTENCES VISÉES

Le **BUT Techniques de Commercialisation** apporte en outre des **compétences communes en marketing, en vente et en communication.**

Maîtrisant les méthodes d'études marketing, notre diplômé sait analyser un marché ou une entreprise et faire des recommandations stratégiques et opérationnelles. Connaissant les enjeux de la communication commerciale, il peut construire un plan de communication pertinent et le mettre en œuvre. Enfin, exercé aux techniques de négociation, il sait prospecter et mener des entretiens commerciaux adaptés aux divers interlocuteurs.

Compétences communes aux 4 parcours :

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale

4 Parcours au choix à partir du BUT2 :

- ▶ **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat**
- ▶ **Business international : achat et vente**
- ▶ **Business développement et management de la relation client** (parcours ouvert en alternance)
- ▶ **Stratégie de marque et événementiel**

MÉTIERS VISÉS

▶ Marketing digital, E-business & entrepreneuriat

Ce parcours vise à former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations en développant leurs compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part [Gérer une activité digitale], et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up [Développer un projet e-business] d'autre part. Ce parcours permet de proposer un marketing intégrant efficacement les compétences digitales.

MÉTIERS CIBLÉS :

Tous les métiers du marketing digital et du e-business + Création de startup commerciale digitale.

▶ Business international

Ce parcours vise à former les étudiants au marketing et commerce à l'international en développant leurs compétences stratégiques [évaluation de l'environnement international et sélection des marchés les plus adaptés à son internationalisation], et leurs compétences opérationnelles [achats et négociations en vue d'une internationalisation de l'entreprise et adaptation de son offre aux marchés étrangers] dans un contexte international.

MÉTIERS CIBLÉS :

Tous les métiers du Commerce International.



BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

BUT Techniques de commercialisation

► Business développement et management de la relation client

Ce parcours vise à former les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permettra également de former les étudiants à des spécificités sectorielles : banque, immobilier, marchés industriels, informatique, etc.

MÉTIERES CIBLÉS :

Tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client : Business développer (chargé d'affaires), Gestionnaire de portefeuille clients,...

► Stratégie de marque et événementiel

Ce parcours vise à former les étudiants au management de la marque (Branding management) en développant deux compétences spécifiques :

- Élaborer une identité de marque : valorisation de la marque, à travers l'élaboration de contenus pour une marque et le suivi des relations médias, publiques et presse.
- Manager un projet événementiel : pilotage et gestion des projets événementiels autour de la marque.

MÉTIERES CIBLÉS :

Tous les métiers liés à l'évènementiel et à la Promotion d'une marque : brand identity manager, brand manager, responsable marque, coordinateur de marque, activateur de marque, responsable évènementiel, chef de projet, chargé de communication produit...

POURSUITES D'ÉTUDES

Le Bachelor Universitaire de Technologie TC a une finalité de professionnalisation. Permettant une insertion professionnelle immédiate. Il exerce dans les services commerciaux de tout type d'organisation dans tous les secteurs économiques : banque-assurance, immobilier, import-export, distribution, commerce, ventes, événementiel, marketing, communication... Avec de l'expérience, ils pourront évoluer vers des postes d'encadrement.

Il offre aussi la possibilité aux étudiants qui le souhaitent de poursuivre des études :

- Masters d'économie-gestion
- Marketing, commerce
- Communication
- En IAE
- Ecoles de commerce

Le recrutement s'effectue sur dossier via la procédure ParcoursSup.

Peuvent postuler :

Une mixité de bacheliers généraux et technologiques : Bac général

Les spécialités les plus adaptées sont :

- Sciences Économiques et Sociales
- Mathématiques (ou mathématiques complémentaires en option)
- Histoire Géographie Géopolitiques et Sciences Politiques

Les élèves dont le dossier est de qualité et qui relèvent d'autres spécialités pourront être admis en fonction de leur motivation et résultats académiques.

Bac Technologique

- STMG (toutes spécialités)

Étudiants en premier cycle d'études supérieures

- après une ou deux années de licence (L1 ou L2),
- après une ou deux années en classe préparatoire aux grandes écoles (CPGE ou « Prépa »),
- après une ou deux années en premier cycle d'école d'ingénieur « Prépa intégrée »).

RNCP 35354 - 35355 - 35357 - 35358