

# BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE



## BUT Techniques de commercialisation



Un nouveau diplôme  
construit sur 3 ans (180 crédits)



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



Plus professionnalisant, car élaboré  
autour des compétences attendues  
par les entreprises



Obtention automatique du DUT TC  
(validation de 120 ECTS)  
au bout de la seconde année



Facilitant une montée en qualification  
et une meilleure répartition de la charge  
de travail pour un meilleur ancrage  
des savoirs

**A l'issue des 3 ans, obtention d'un diplôme  
d'État national, le Bachelor Universitaire  
de Technologie, de grade Licence (BAC+3)**

### 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 :

- ▶ **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat** (parcours proposé en alternance)
- ▶ **Business international : achat et vente**
- ▶ **Marketing et management du point de vente** (parcours proposé en alternance)
- ▶ **Business développement et management de la relation client** (parcours proposé 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 due-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.

#### MÉTIERS CIBLÉS :

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

### ► Marketing et management du point de vente

Ce parcours vise à former les étudiants au management de l'espace de vente en axant la formation sur les deux dimensions majeures de l'activité : la fonction d'animation d'équipe d'une part [Manager une équipe commerciale sur un espace de vente], et de pilotage de l'espace de vente d'autre part [Piloter un espace de vente].

#### MÉTIERS CIBLÉS :

Tous les métiers de la Distribution :  
Retail manager, manager de rayon, gestionnaire de point de vente...

### ► 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.

#### MÉTIERS CIBLÉS :

Tous les métiers liés à l'événementiel et à la Promotion d'une marque : brand identity manager, brand manager, responsable marque, coordinateur de marque, activateur de marque, responsable événementiel, 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

### Conditions d'admission

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)
- Numériques et Sciences Informatiques
- Histoire Géographie Géopolitiques et Sciences Politiques
- Littératures Langues et Cultures Etrangères

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 ».