

Rapport public Parcoursup session 2021

IUT d'Amiens - BUT - Techniques de commercialisation Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - Business international : achat et vente - Marketing et management du point de vente - Business développement et management de la relation client - Stratégie de marque et événementiel (10179)

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 17 juillet 2021.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de voeux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac techno
IUT d'Amiens - BUT - Techniques de commercialisation Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - Business international : achat et vente - Marketing et management du point de vente - Business développement et management de la relation client - Stratégie de marque et événementiel (10179)	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	90	1017	306	424	19	50
	Jury par défaut	Tous les candidats sauf les Bac technologiques	90	1927	374	651	19	50

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus nationaux

COMPETENCES GENERALES

- Avoir une maîtrise du français permettant de communiquer de façon adaptée à l'écrit et à l'oral, notamment en public, de comprendre un énoncé, de l'analyser et de rédiger une solution,
- Avoir une connaissance suffisante de l'anglais et d'une seconde langue vivante permettant de progresser pendant la formation : échanger à l'oral, lire et comprendre un texte, répondre aux questions écrites et orales,
- Être capable de rechercher, structurer, analyser des informations issues de sources documentaires variées (presse, Internet, médias...),
- Détenir un bon niveau de culture générale : faire preuve de curiosité et d'ouverture sur les enjeux sociaux, politiques et économiques du monde contemporain,
- Savoir mobiliser ses connaissances et développer un sens critique.

COMPETENCES TECHNIQUES ET SCIENTIFIQUES

- Connaître, mobiliser et utiliser avec efficacité les calculs fondamentaux et les outils quantitatifs,
- Savoir mobiliser ses connaissances pour répondre à une résolution de problème,
- Être capable d'évoluer dans un environnement numérique et détenir des connaissances de base en bureautique.

QUALITES HUMAINES

- Avoir une première réflexion sur son projet professionnel,
- Avoir l'esprit d'équipe et savoir s'intégrer dans les travaux de groupe via les projets et les travaux pratiques,
- Avoir le sens pratique, être attentif et rigoureux,
- Montrer son intérêt et sa motivation pour les domaines relevant du marketing, du commerce et de la communication,
- Savoir s'impliquer et s'organiser dans ses études (ou gérer sa charge de travail) pour fournir le travail nécessaire à sa réussite en autonomie.

Attendus locaux

Un intérêt pour les étapes de la commercialisation sera apprécié : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation achat et la négociation vente, la relation client, etc.

Conditions d'inscription

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire, hors procédures annexes ci-dessous.

Les candidats scolarisés et/ou résidant dans un pays possédant un espace Campus France passent par la procédure "Etudes en France" et non par la plateforme Parcoursup.

Les élèves non titulaires ou qui ne préparent pas un baccalauréat français, un DAEU ou un diplôme de niveau IV doivent obligatoirement passer par une procédure spécifique pour s'inscrire à l'université (dossier d'inscription préalable ou dossier blanc/vert) et ne passent donc pas par la plateforme Parcoursup, sauf s'ils sont déjà scolarisés en France.

Contenu et organisation des enseignements pour la formation

Les enseignements En Bachelor Techniques de Commercialisation Les étudiants étudieront les **matières principales** suivantes : fondamentaux du marketing, concepts et stratégies marketing, négociation commerciale, technologie de l'information et de la communication, comptabilité de gestion, marketing opérationnel, gestion financière et budgétaire, organisation des entreprises... **Autres matières générales** : LV1 anglais, LV2, statistiques et probabilités, expression et communication, économie, droit, projet tuteuré, Projet Personnel et Professionnel de l'Étudiant.

Stage

La formation comprend plusieurs périodes de stage : 8 à 12 semaines sur les 4 premiers semestres et 12 à 16 semaines sur la dernière année.

5 parcours proposés

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Business international : achat et vente

Marketing et management du point de vente

Business développement et management de la relation client

Stratégie de marque et événementiel

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Le classement des dossiers a été réalisé en fonction des éléments quantitatifs et qualitatifs suivants

- Cohérence dossier
- Connaissance des disciplines et du programme enseignés dans la spécialité
- L'ensemble des notes de première et de terminale, bulletins (notes et comportements) ; écart à la moyenne ; moyennes générales par établissements
- Les appréciations des enseignants concernant l'assiduité et le comportement en classe dans toutes les matières
- Les résultats aux épreuves du baccalauréat et dans les études supérieures suivis pour les étudiants en réorientation ;
- Avis des chefs d'établissements
- Fiche Avenir

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Un traitement algorithmique permettant essentiellement, à partir des données quantitatives et qualitatives figurant dans les dossiers, de calculer les moyennes des notes récupérées ou attribuées aux candidats, a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux afin de l'aider dans ses travaux, et non se substituer à elle.

Ce traitement automatisé, dont le paramétrage a été effectué par la commission d'examen des vœux en fonction des critères que ses membres ont définis, a été utilisé pour effectuer une première analyse des candidatures et un pré-classement de ces dernières.

La commission d'examen des vœux s'est en partie fondée sur ces éléments pour apprécier les mérites des candidatures.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

La commission a examiné des dossiers de très bonne qualité comme les sessions précédentes.

Le nombre de dossier de candidature augmente chaque année, pour un nombre de places proposées toujours stable jusqu'ici.

Pour espérer être classé au sein de notre formation, le candidat doit soigner son dossier scolaire.

- En amont, avec l'obtention de bonnes notes dès la classe de première, de la discipline et une présence régulière en cours. Les appréciations négatives des enseignants, à la fois sur la capacité et la motivation au travail, de même que les remarques négatives sur l'assiduité et les retards, peuvent être des signaux négatifs.
- Pendant la phase de constitution de dossier, savoir mettre en avant ses motivations pour la formation dans la rédaction du projet de formation. Eviter de copier-coller les lettres de motivations sur Internet. Avoir rédigé de manière soignée (éviter les nombreuses fautes d'orthographe, de grammaire ou de syntaxe). Le projet de formation motivé doit permettre de valoriser la motivation de l'étudiant en démontrant l'adéquation de son profil à la spécificité de la formation et le cas échéant préciser quel parcours du Bachelor l'intéresse particulièrement et pourquoi.
- Penser à bien renseigner l'onglet "activités et centres d'intérêts", qui donne souvent bien plus d'informations sur le candidat, que le projet de formation.

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des voeux	Eléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Capacité de progression entre la première et la terminale	Résultats obtenus par le candidat en Première et Terminale	Bulletins Relevés de notes avec appréciations des enseignants Fiche Avenir Scolarité	Très important
	L'ensemble des matières est pris en compte dans notre recrutement. Une attention particulière sera portée pour les matières en rapport avec la spécialité : anglais, langue vivante étrangère, mathématiques, français, matière de spécialité.	Notes obtenues et appréciations dans l'ensemble des matières	Bulletins Relevés de notes avec appréciations des enseignants Fiche Avenir Scolarité	Très important
	Avoir une maîtrise du Français écrite et orale permettant d'acquérir de nouvelles compétences, de communiquer en particulier en public	Notes de Français à l'épreuve anticipée du baccalauréat.	Résultats obtenus aussi bien à l'oral qu'à l'écrit	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Un niveau correct et régulier est attendu dans les matières anglais, langue vivante étrangère, mathématiques, français, matière de spécialité.	Appréciations des professeurs dans chacune des matières enseignées en première et en Terminale. Appréciations et avis du Chef d'établissement et du professeur principal	Bulletins Relevés de notes avec appréciations des enseignants Fiche Avenir Scolarité	Très important
Savoir-être	Le comportement et l'attitude face au travail du candidat seront des critères déterminants.	Appréciations des professeurs dans chacune des matières enseignées en Première et en Terminale. Appréciations et avis du chef d'établissement et du professeur principal	Bulletins Fiche avenir et en particulier "méthode de travail ", " autonomie " et "savoir faire"	Essentiel

	Un interet pour les étapes de la commercialisation sera apprécié : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation achat et la négociation vente, la relation client, etc.	Appréciations des professeurs dans chacune des matières enseignées en Première et en Terminale.	Bulletins Relevés de notes avec appréciations des enseignants	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	La connaissance et la motivation ainsi que la cohérence du projet à intégrer la formation sont des critères déterminants.	Motivation Documentation sur les enseignements , les parcours proposés en BUT 2 et les débouchés	Projet de formation motivé	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Mettre en avant l'implication dans des activités Extrascolaires et insister sur les stages ou expériences(Voyage, visites, jobs, rencontres avec des professionnels,...) dans le secteur d'activités visé ou dans le domaine de formation. Avoir l'esprit d'équipe et savoir s'intégrer dans les travaux de groupe via les projets.	Implication dans des activités extrascolaires, stages ou expériences déjà acquises dans le domaine de la formation. Expérience professionnelle et /ou culturelle (Voyage, visites, Jobs d'été ...)	Activités et centres d'intérêt	Complémentaire

Signature :

Laurent LAHOUCHE,
 Directeur de l'établissement IUT d'Amiens