



# B.U.T. Techniques de commercialisation (TC)

Diplôme B.U.T.

Domaine d'étude Droit, Economie, Gestion

Mention Techniques de Commercialisation

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat / Business développement et management de la relation client / Business international : achat et vente / Marketing et management du point de vente



Fiche RNCP n°35355

## Objectifs

Avec le BUT TC, je...

- Conduis des actions marketing
- Vends une offre commerciale
- Communique l'offre commerciale
- Formule une stratégie de commerce à l'international
- Pilote des opérations à l'international

## Pour qui ?

Public visé

J'ai...

- Le goût du challenge ;
- Le sens du relationnel ;
- De l'aisance à l'oral ;

4 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

**Jeux-concours :** « Entrepreneuriat », inter-IUT «Masters de Vente»

**Projets étudiants :** une revue, l'IUT Mag' (lien de téléchargement à gauche de cette page) et une webradio, Esprit TC

**Modules professionnels en anglais (Semestre 2), possibilité du Semestre 3 à l'étranger**

**Jeu d'entreprise CREASIM** pour simuler la création et le développement d'une entreprise sur trois ans.

## Pré-requis

**Obligatoires :**

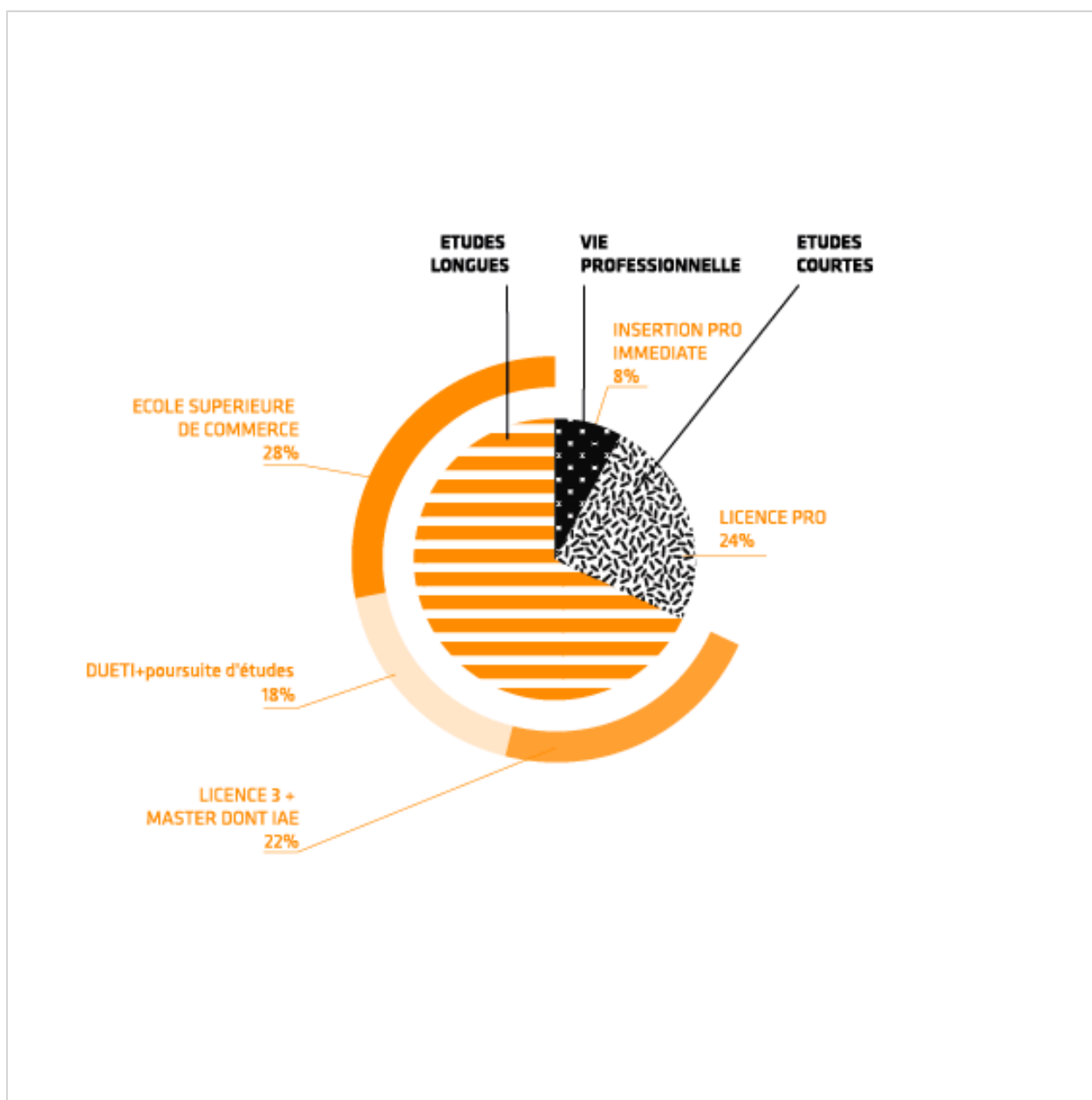
- > Un Bac général avec enseignement de spécialité maths au moins en 1re, STMG,
- > Un Bac pro (vente, commerce),
- > Un DAEU option A ou B.

## Et après ?



### Poursuite d'études

**Pourcentage des différentes poursuites d'études** (sources internes)



## Débouchés

Secteurs d'activité	Métiers
Tous les secteurs d'activité marchands (de la boutique à la grande distribution) et non marchands (grandes entreprises, PME-PMI, collectivités...)	Assistant marketing Assistant chef de communication Attaché commercial Assistant clientèle en banque/assurance Négociateur Entrepreneur



# Programme

<b>Compétences commerciales</b>	<b>Connaissance du monde de l'entreprise</b>	<b>Culture générale et compétences transversales</b>
Marketing, e-marketing Négociation achat, vente, distribution Commerce international, import, export Communication commerciale, publicité	Droit commercial et droit du travail Comptabilité, gestion financière Entrepreneuriat, création et reprise d'entreprise	Expression Communication, psychologie sociale TIC Culture générale Langues vivantes Statistiques, probabilités