



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

Objectifs

- > Former des techniciens supérieurs compétents dans les domaines du marketing et du commerce
- > Permettre une insertion et une intégration rapides des diplômés dans le monde du travail, de bac +2 (DUT) à bac +5 (Master 2) après Licence professionnelle / École de commerce, Institut d'Administration des Entreprises / Licence et master universitaires / DUETI
- > Permettre l'adaptation des étudiants à une grande variété d'emplois liés au commerce dans le domaine des services ou de l'industrie (banque, assurance, marketing, communication, commerce international, vente-achat...)



Pour qui ?

Conditions d'admission

- > Bac ES, S, L, STG

- > **Autres Bac : nous contacter**
- > **Candidature sur** www.parcoursup.fr

Et après ?

Poursuite d'études

Insertion professionnelle immédiate

- > la distribution : chef de rayon, responsable de point de vente, merchandiser, etc.
- > les services : conseiller de clientèle en banque, agent d'assurance, attaché commercial, agent immobilier, etc.
- > l'industrie : technico-commercial, responsable achat, commercial export, etc.

Poursuite d'études

- > **des poursuites d'études courtes** : licences professionnelles
- > **des poursuites d'études longues** : licences et masters universitaires (IAE, écoles de commerce, ...)
- > **des études à l'étranger** : troisième année à l'étranger validée par un DUETI

Débouchés

Secteurs d'activité

- > Secondaires (industrie) ou tertiaires (services) : banque, assurance,



marketing, communication commerciale, commerce international, vente...

Programme

- > Organisation des entreprises 30 h
 - > Fondamentaux du marketing 25 h
 - > Concepts et stratégies marketing 25 h
 - > Economie générale 30 h
 - > Droits principes généraux 30 h
 - > Etudes et Recherches Commerciales 25 h
 - > Psychologie sociale de la communication 30 h
 - > Expression communication culture 25 h
 - > Anglais : Langue vivante de spécialité 30 h
 - > LV2 (allemand, espagnol, italien) 20 h
 - > Technologie de l'Information et de la Communication 25 h
 - > Négociation 30 h
 - > Introduction à la comptabilité 30 h
 - > Mathématiques et statistiques appliquées 20 h
 - > Projet Personnel Professionnel
-
- > Statistiques appliquées probabilités 20 h
 - > TIC 20 h
 - > Environnement International : Marchés internationaux 30 h
 - > Distribution 30 h
 - > ERC 15 h
 - > Droit des contrats et de la consommation 30 h
 - > Comptabilité de gestion 30 h
 - > Marketing opérationnel 25 h
 - > Communication commerciale 25 h
 - > Expression communication culture 30 h
 - > Anglais 30 h
 - > LV2 25 h
 - > Négociation 25 h
 - > Projet tuteuré : Description et planification de projet
 - > PPP & Activités transversales
 - > Stage professionnel 2 semaines
-
- > Expression communication culture 30 h
 - > Anglais 30 h
 - > LV2 20 h
 - > Statistiques probabilités appliquées 20 h
 - > Gestion financière et budgétaire 25 h
 - > Droit commercial 30 h
 - > TIC 30 h
 - > Marketing du point de vente 25 h
 - > Négociation 30 h
 - > Communication commerciale 25 h
 - > Marketing direct & Gestion de la Relation Client 20 h
 - > Environnement international 20 h
 - > Logistique 20 h
 - > Economie générale 25 h
 - > PPP & Activités transversales
-
- > Expression communication culture 20 h
 - > Anglais 30 h
 - > LV2 15 h
 - > Environnement commercial 3 :
 - > Techniques de commerce international 25 h
 - > E-marketing 25 h
 - > Droit du travail 25 h
 - > Psychologie sociale des organisations 20 h
 - > Management de l'équipe commerciale 20 h
 - > Achat et qualité 25 h

- > Stratégie d'entreprise 25 h
- > Entrepreneuriat 25 h
- > Activités transversales & Projet tutoré
- > Stage professionnel 10 semaines

Méthode pédagogique

- > 30 heures de cours par semaine en moyenne
- > 60 semaines de formation sur 4 semestres
- > Cours en effectif réduit : TD : 28 étudiants / TP : 14 étudiants
- > 2 projets tuteurés (missions en équipe pour un commanditaire)
- > 2 stages en entreprise : 15 jours en première année et dix semaines en seconde année
- > Participation à des concours nationaux et européens : **Europubliciades** (concours européen de créations publicitaires), Masters de la négociation (concours national de négociation commerciale en anglais), programme européen Erasmus intensif multiculturel en anglais (ECMT)

Equipe pédagogique

- > Une équipe d'enseignants constituée de professeurs de l'enseignement supérieur, de professeurs agrégés et certifiés de l'enseignement secondaire et de professionnels du commerce, de la communication commerciale, du commerce international, de la vente, de l'audiovisuel, de la banque, des assurances...